

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE PIURA  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**



**TESIS  
HABILIDADES EMPRENDEDORAS DE LOS ALUMNOS DE LA  
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS-UNP,  
PARA DISEÑAR UNA PROPUESTA DE MEJORA, AÑO 2016**

**Presentado por:**

**BR. ANDRÉS ANTONIO CARRASCO CASTRO**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
LICENCIADO EN CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**

**LÍNEA INSTITUCIONAL:  
CIENCIAS CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS**

**SUB-LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:  
ADMINISTRACIÓN DEL MARKETING**

**PIURA, PERÚ  
2 0 1 9**

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE PIURA  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**



**TESIS  
HABILIDADES EMPRENDEDORAS DE LOS ALUMNOS DE LA  
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS-UNP,  
PARA DISEÑAR UNA PROPUESTA DE MEJORA, AÑO 2016**

**LOS SUSCRITOS DECLARAMOS QUE EL PRESENTE TRABAJO DE  
TESIS ES ORIGINAL, EN SU CONTENIDO Y FORMA**

-----  
**BR. ANDRÉS ANTONIO CARRASCO CASTRO**  
**TESISTA**

-----  
**DR. CÉSAR AUGUSTO ATOCHE PACHERRES**  
**ASESOR**

**PIURA, PERÚ  
2019**

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE PIURA  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**



**DECLARACIÓN JURADA DE ORIGINALIDAD DE LA TESIS**

Yo: Andrés Antonio Carrasco Castro identificado con CU/DNI N° 71569157, Bachiller de Escuela Profesional Administración, de la Facultad de Ciencias Administrativas y domiciliado en calle /Jirón/Av. Urbanización Ignacio Merino mz. “C” lote 33, II etapa del Distrito Piura Provincia Piura Departamento Piura Celular: 950805420  
Email:carrascocastroandresantonio@gmail.com

**DECLARO BAJO JURAMENTO:** que la tesis que presento es original e inédita, no siendo copia parcial ni total de una tesis desarrollada, y/o realizada en el Perú o en el Extranjero, en caso contrario de resultar falsa la información que proporciono, me sujeto a los alcances de lo establecido en el Art. N° 411<sup>1</sup>, del código Penal concordante con el Art. N° 32° de la Ley N° 27444, y Ley del Procedimiento Administrativo General y las Normas Legales de Protección a los Derechos de Autor<sup>2</sup>.

En fe de lo cual firmo la presente.

Piura 13 de Febrero del 2020

Andres Antonio Carrasco Castro  
DNI N°71569157

---

<sup>1</sup> Artículo 411.- El que, en un procedimiento administrativo, hace una falsa declaración en relación con hechos o circunstancias que le corresponde probar, violando la presunción de veracidad establecida por ley, será reprimido con pena privativa de libertad no menor de uno ni mayor de cuatro años.

<sup>2</sup> Art. 4. Inciso 4.12 del Reglamento del Registro Nacional de Trabajos de Investigación para optar grados académicos y títulos profesionales –RENATI Resolución de Consejo Directivo N° 033-2016-SUNEDU/CD

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE PIURA  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**



**TESIS  
HABILIDADES EMPRENDEDORAS DE LOS ALUMNOS DE LA  
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS-UNP,  
PARA DISEÑAR UNA PROPUESTA DE MEJORA, AÑO 2016**

  
-----  
**DR. VÍCTOR CAYETANO SALINA**  
**PRESIDENTE**

  
-----  
**DR. PEDRO PEÑA MARAVÍ**  
**SECRETARIO**

  
-----  
**DR. FERNANDO SUAREZ CARRASCO**  
**VOCAL**

**PIURA, PERÚ  
2 0 1 9**



ACTA DE SUSTENTACIÓN N° 094-2019-UNP-FCCAA-UI

Los miembros del Jurado Calificador que suscriben, reunidos para estudiar el Trabajo de Investigación, presentado por el señor **Bachiller ANDRÉS ANTONIO CARRASCO CASTRO**, denominado **"HABILIDADES EMPRENDEDORAS DE LOS ALUMNOS DE LA FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS – UNP, PARA DISEÑAR UNA PROPUESTA DE MEJORA, AÑO 2016"**, asesorado por el **DR. CESAR AUGUSTO ATOCHE PACHERRES**, oídas las observaciones y respuestas formuladas y de conformidad al Reglamento de Titulación de la Facultad de Ciencias Administrativas, lo declaran:

**APROBADO** ☒

**DESAPROBADO** ( )

Con la mención de:

BUENO

( ) En consecuencia, queda en condición de ser ratificada por el Consejo Universitario de la Universidad Nacional de Piura y recibir el Título Profesional de **LICENCIADO EN CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**.

☒ En consecuencia, queda en condición de ser ratificada por el Consejo Universitario de la Universidad Nacional de Piura y recibir el Título Profesional de **LICENCIADO EN CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**, después que la sustentante incorpore las sugerencias del Jurado Calificador.

Piura, 26 de Diciembre de 2019.

  
DR. VÍCTOR CAYETANO SALINAS  
Presidente

  
DR. PEDRO PEÑA MARAVÍ  
Secretario

  
DR. FERNANDO SUAREZ CARRASCO  
Vocal

## **DEDICATORIA**

A Dios mi padre celestial quien es mi luz y mi fortaleza, a mis padres por ser ejemplo de superación y entrega, a mis hermanos y amigos cercanos por haber fomentado en mí el deseo de superación y el anhelo de triunfo en la vida. Su apoyo fue determinante para alcanzar este satisfactorio logro en mi carrera profesional.

## **AGRADECIMIENTOS**

Gracias Dios padre, por brindarnos la fuerza y la constancia para lograr cada meta propuesta, por darnos la oportunidad de ser mejores personas y por estar en cada momento de nuestras vidas.

A mi asesor, el Dr. Cesar Augusto Atoche Pacherras por su tiempo, paciencia y aportes en mi formación y durante la investigación.

A la Universidad Nacional de Piura, por ser el espacio donde se gestan las ideas de cambio y los sueños por un mundo mejor.

A nuestros profesores de la Facultad de Ciencias Administrativas, que nos enseñan a ser administradores de vocación, impulsándonos siempre a seguir adelante.

# ÍNDICE GENERAL

|  |      |
|--|------|
| DEDICATORIA .....  | vi   |
| AGRADECIMIENTOS.....                                       | vii  |
| ÍNDICE GENERAL.....  | viii |
| ÍNDICE DE TABLAS .....                                     | x    |
| ÍNDICE DE ANEXOS .....                                     | x    |
| RESUMEN .....  | xi   |
| ABSTRACT .....   | xii  |
| INTRODUCCIÓN .....   | 1    |
| I. ASPECTOS DE LA PROBLEMÁTICA .....                       | 3    |
| 1.1. DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA.....          | 3    |
| 1.2. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN ..... | 6    |
| <b>1.2.1. Justificación</b> .....                          | 6    |
| <b>1.2.2. Importancia</b> .....                            | 7    |
| 1.3. OBJETIVOS .....                                       | 7    |
| <b>1.3.1. Objetivo general</b> .....                       | 7    |
| <b>1.3.2. Objetivos específicos</b> .....                  | 7    |
| 1.4. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN .....                | 8    |
| <b>1.4.1. Delimitación espacial</b> .....                  | 8    |
| <b>1.4.2. Delimitación temporal</b> .....                  | 8    |
| <b>1.4.3. Delimitación temática</b> .....                  | 8    |
| 1.5. LIMITACIÓN .....                                      | 8    |
| II. MARCO TEÓRICO.....                                     | 9    |
| 2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN .....                | 9    |
| <b>2.1.1. Nivel internacional</b> .....                    | 9    |
| <b>2.1.2. Nivel nacional</b> .....                         | 12   |
| 2.2. BASES TEÓRICAS .....                                  | 15   |
| <b>2.2.1. Emprendimiento</b> .....                         | 15   |
| <b>2.2.2. Tipos de emprendimiento</b> .....                | 15   |
| <b>2.2.3. Características del emprendedor</b> .....        | 16   |



|        |  |    |
|--------|--|----|
| 2.2.4. | <b>Emprendimiento OIT-MINTRA:</b>            | 17 |
| 2.2.5. | <b>Teoría a aplicar</b>                      | 20 |
| 2.3.   | GLOSARIO DE TÉRMINOS BÁSICOS                 | 22 |
| 2.4.   | MARCO REFERENCIAL                            | 24 |
| 2.4.1. | <b>Marco legal</b>                           | 24 |
| 2.4.2. | <b>Marco institucional</b>                   | 24 |
| III.   | MARCO METODOLÓGICO                           | 27 |
| 3.1.   | <b>ENFOQUE</b>                               | 27 |
| 3.2.   | <b>DISEÑO</b>                                | 27 |
| 3.3.   | <b>NIVEL</b>                                 | 27 |
| 3.4.   | <b>TIPO</b>                                  | 27 |
| 3.5.   | <b>SUJETOS DE LA INVESTIGACIÓN</b>           | 27 |
| 3.5.1. | <b>Población</b>                             | 27 |
| 3.5.2. | <b>Muestra</b>                               | 28 |
| 3.5.3. | <b>Distribución de la muestra</b>            | 28 |
| 3.6.   | <b>MÉTODOS Y PROCEDIMIENTOS</b>              | 29 |
| 3.6.1. | <b>Métodos:</b>                              | 29 |
| 3.6.2. | <b>Procedimientos</b>                        | 29 |
| 3.7.   | <b>TÉCNICAS E INSTRUMENTOS</b>               | 29 |
| 3.7.1. | <b>Técnicas de muestreo:</b>                 | 29 |
| 3.7.2. | <b>Técnicas de recolección de datos:</b>     | 29 |
| 3.7.3. | <b>Instrumentos de recolección de datos:</b> | 30 |
| 3.8.   | <b>ASPECTOS ÉTICOS</b>                       | 31 |
| IV.    | RESULTADOS Y DISCUSIÓN                       | 33 |
| 4.1.   | <b>RESULTADOS</b>                            | 33 |
| 4.2.   | <b>DISCUSIÓN</b>                             | 42 |
|        | CONCLUSIONES                                 | 53 |
|        | RECOMENDACIONES                              | 55 |
|        | REFERENCIAS                                  | 56 |
|        | ANEXOS                                       | 58 |

## ÍNDICE DE TABLAS

|   |    |
|---|----|
| Tabla 2. 1 Descripción de las dimensiones según las características personales del espíritu emprendedor. .... | 18 |
| Tabla 2. 2 Estado del arte .....  | 19 |
| Tabla 2. 3 Tabla de calificación de habilidades emprendedoras Según Modelo de OIT-MTPE .....                  | 21 |
| Tabla 3. 1 Población de alumnos en estudio .....  | 28 |
| Tabla 3. 2 Muestra según población finita .....   | 28 |
| Tabla 3. 3 Distribución de la muestra.....  | 28 |

## ÍNDICE DE ANEXOS

|  |    |
|--|----|
| Anexo N° 1 Matriz de consistencia .....  | 58 |
| Anexo N° 2 Matriz de operacionalización de variables .....                               | 60 |
| Anexo N° 3 Cuestionario para reconocimiento de habilidades/capacidades emprendedoras ... | 62 |
| Anexo N° 4 Informe de validez y confiabilidad.....                                       | 68 |
| Anexo N° 5 Carta de compromiso del asesor.....   | 70 |
| Anexo N° 6 Entrevista académica .....  | 71 |
| Anexo N° 7 Sumillas de los cursos propuestos .....                                       | 72 |
| Anexo N° 8 Currículo de la carrera profesional de contabilidad .....                     | 74 |
| Anexo N° 9 Syllabus de cursos que pudieran tener temática de emprendimiento .....        | 76 |
| Anexo N° 10 Declaración de egresado.....   | 79 |

## **RESUMEN**

Esta investigación se realizó en el departamento de Piura, Perú, con la finalidad de determinar el nivel de las habilidades emprendedoras de los alumnos de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras de la Universidad Nacional de Piura, para analizar y realizar críticas propositivas, mejorando su formación, autoconfianza y compromiso al momento de emprender una meta y objetivo propuesto. Esta tesis busca examinar a los estudiantes en cuanto a sus aptitudes y capacidades de emprendimiento e identificar el papel que juegan los docentes en cuanto a orientar y fomentar el comportamiento de iniciativa hacia la creatividad y emprendimiento. Se realizó una investigación de tipo descriptiva que recolecta datos sin cambiar el entorno, es decir sin manipulación o intervención del investigador. En el mismo sentido, es una investigación descriptivo-transversal por cuanto implica una interacción en una sola ocasión con grupos de personas. Además, es una investigación aplicada pues se utilizarán los conocimientos adquiridos por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo de Perú y la Organización Internacional de Trabajo (OIT). Como resultado se obtuvo que los alumnos de Facultad de Ciencias Contables en la dimensión compromiso con las actividades que realizan, las fortalezas no son muy vigorosas y es necesario trabajar, capacitar y generar aprendizajes vinculados a la generación de compromisos con aquello que se está realizando, por lo cual se ha planteado un lineamiento de mejora que tiene como objetivo no solo profundizar esta dimensión, sino impulsar el emprendimiento como una herramienta de vida.

**Palabras Claves:** Habilidad, emprendimiento, autoconfianza, compromiso, capacidad.

## **ABSTRACT**

This research was carried out in the department of Piura, Peru, in order to determine the level of entrepreneurial skills of the students of the Faculty of Accounting and Financial Sciences of the National University of Piura, to analyze and make proactive criticisms, improving their training, self-confidence and commitment when undertaking a proposed goal and objective. This thesis seeks to examine students in terms of their entrepreneurial skills and abilities and identify the role that teachers play in guiding and encouraging initiative behavior towards creativity and entrepreneurship. A descriptive investigation was conducted that collects data without changing the environment, that is, without manipulation or intervention by the researcher. In the same sense, it is a descriptive-cross-sectional investigation because it implies a single-time interaction with groups of people. In addition, it is an applied investigation because the knowledge acquired by the Ministry of Labor and Employment Promotion of Peru and the International Labor Organization (ILO) will be used. As a result, it was obtained that the students of the Faculty of Accounting Sciences in the dimension commitment to the activities that you carry out, the strengths are not very vigorous and it is necessary to work, train and generate learning related to the generation of commitments with what is being done, Therefore, an improvement approach has been proposed that aims not only to deepen this dimension, but also to promote entrepreneurship as a tool of life.

**Keywords:** Skill, entrepreneurship, self-confidence, commitment, capacity.

## **INTRODUCCIÓN**

El proyecto de tesis abordará la temática de las habilidades o capacidades emprendedoras de los alumnos de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras de la Universidad Nacional de Piura. En tal virtud, se busca respuesta a la pregunta ¿Cuál es el nivel de las habilidades emprendedoras de los alumnos de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras de la Universidad Nacional de Piura?

La presente investigación se justifica por cuanto permitirá recabar información a través de un proceso de análisis acerca de las habilidades o capacidades emprendedoras en la Facultad de Ciencias Contables y Financieras de la Universidad Nacional de Piura, y diseñar una propuesta de mejora.

Para la Facultad de Ciencias Contables y Financieras de la Universidad Nacional de Piura, es muy importante conocer cómo está desarrollándose el emprendimiento en sus alumnos, y los resultados articularlos con el desarrollo de las asignaturas pertinentes.

Por ello, el objetivo general es: determinar el nivel de las habilidades emprendedoras de los alumnos de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras de la Universidad Nacional de Piura. Basados en 10 factores que permiten el desarrollo de habilidades emprendedoras según el Manual de Jóvenes emprendedores de la Organización Internacional del Trabajo – Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (OIT-MINTRA). Los objetivos específicos son: Establecer el nivel de las habilidades emprendedoras en la búsqueda constante de nuevas oportunidades. Establecer el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a compromiso con las actividades que realizas. Establecer el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a Perseverancia y capacidad para enfrentar problemas. Establecer el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a Exigir eficiencia y calidad. Establecer el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a Evaluar riesgos. Establecer el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a Planificación. Establecer el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a Buscar información. Establecer el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto

a Fijación de metas. Establecer el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a Capacidad para persuadir y generar redes de apoyo. Establecer el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a Autoconfianza.

Los resultados dan cuenta que existen habilidades emprendedoras en los alumnos de contabilidad aunque deben ser reforzadas con la inclusión de cursos o asignaturas especializadas, ya que permitirán mejorar la formación de los alumnos con carácter emprendedor, de tal forma que sean capaces de crear su propio puesto de trabajo.

La organización capitular de la tesis contempla: en el capítulo uno se desarrollan los aspectos de la problemática de la investigación, en el capítulo dos se despliega el marco teórico, en el capítulo tres se desarrolla el marco metodológico, en el capítulo cuatro va la presentación de los resultados de la investigación, finalmente se incluyen las referencias bibliográficas y anexos.

## **I. ASPECTOS DE LA PROBLEMÁTICA**

### **1.1. DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA**

Herrera y Montoya (2013) en su artículo científico llamado “El emprendedor: una aproximación a su definición y caracterización” citan a Stevenson y Jarillo (1990) para señalar que el emprendimiento, o entrepreneurship, es un área del conocimiento nueva en el ámbito global de la investigación; a partir de los años ochenta la creación de empresas comenzó a tomar un importante auge como campo de investigación científica. Es así como, a lo largo del tiempo han surgido teorías del emprendimiento; y aunque no se ha logrado acordar una sola definición de él, se podría decir que todas las definiciones se complementan.

Es así que, la realidad vista desde la perspectiva de un egresado, demanda que los estudiantes estén preparados para los retos que exige el mundo globalizado en el cual vivimos. Los nuevos escenarios competitivos que enfrenta el mundo empresarial va por dos alternativas: la primera correspondiente al ámbito laboral donde se requiere profesionales con nuevas competencias y capacidades que respondan a los requerimientos que hoy en día las organizaciones demandan; y la segunda correspondiente a la creación o emprendimiento de un negocio que además de significar el puesto de trabajo propio permita el ofrecimiento de nuevos puestos de trabajo.

Actualmente los profesionales buscan nuevas oportunidades laborales que les permitan crecer independientemente ejerciendo su profesión y/o creando sus propias fuentes de ingreso. Para ello es de vital importancia fomentar y promover desde su formación académica el desarrollo de una cultura emprendedora, que tiene su origen en la calidad de la formación profesional.

La comisión europea, indica que las competencias personales relacionadas con el hecho de emprender deberían enseñarse desde una fase temprana y hasta el nivel universitario, nivel en el que se debería profundizar en la formación de la capacidad de gestión. También se considera la educación y la formación como principales impulsoras del espíritu empresarial e

insta a los estados miembros a fomentar la iniciativa empresarial en los sistemas educativos. (Comisión de las Comunidades Europeas, 2003)

La unidad de estudio de esta tesis está conformada por los alumnos de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras de la Universidad Nacional de Piura, en donde se analizará el nivel de sus habilidades o capacidades emprendedoras, que comprenden diez dimensiones: Búsqueda constante de nuevas oportunidades (habilidad para diseñar nuevos servicios, recoger información del mercado para contribuir en la creación de nuevos productos), Actitud de mayor compromiso con las actividades que se realizan en el centro laboral (habilidad y predisposición para trabajar horas extras), Perseverancia y capacidad para enfrentar problemas (habilidad y actitud de mejora continua), Eficiencia y calidad (habilidad y actitud hacia la normalización de la calidad), Evaluar riesgos (habilidad y actitud de proponer y aprender de los errores), Planificación (habilidad y para prever), Buscar información (habilidad y actitud de aprender a aprender), Fijación de metas (habilidad para progresar), Capacidad para persuadir y generar redes de apoyo (habilidad para interactuar y comunicarse consiguiendo soluciones), Autoconfianza (habilidad y actitud de creer en uno mismo). (Empleo, 2009)

Se analiza su plan de estudios (Ver Anexo 3), el cual en una primera lectura registra ausencia de un curso específico cuyo contenido temático incluya el desarrollo de las capacidades emprendedoras de los alumnos; más bien se verifica la existencia de un curso referido a la gestión de Pymes (ver Anexo 4) que tiene contenido mucho más teórico pues solo se plantea como trabajo aplicativo la generación de una idea de negocio sin vínculo con el desarrollo y fortalecimiento de las habilidades emprendedoras.

En conversaciones sostenidas con egresados de promociones 2011 y 2012 de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras se comentó sobre la necesidad de una formación en espíritu emprendedor de tal forma que los alumnos puedan adquirir conocimientos que les permitan ir afianzando sus capacidades y habilidades emprendedoras para posteriormente crear sus propias oportunidades empresariales que les generen ingresos.



Dichos egresados, que actualmente laboran en empresas estatales y privadas precisan que en sus centros de trabajo les exigen una búsqueda constante de nuevas oportunidades (habilidad para diseñar nuevos servicios, recoger información del mercado para contribuir en la creación de nuevos productos), también una actitud de mayor compromiso con las actividades que se realizan en el centro laboral (habilidad y predisposición para trabajar horas extras), además perseverancia y capacidad para enfrentar problemas (habilidad y actitud de mejora continua), luego exigir eficiencia y calidad (habilidad y actitud hacia la normalización de la calidad), luego evaluar riesgos (habilidad y actitud de proponer y aprender de los errores), planificación (habilidad y para prever), también buscar información (habilidad y actitud de aprender a aprender), fijación de metas (habilidad para progresar), capacidad para persuadir y generar redes de apoyo (habilidad para interactuar y comunicarse consiguiendo soluciones) y autoconfianza (habilidad y actitud de creer en uno mismo).

De acuerdo con los resultados de la investigación se evaluará plantear una propuesta de mejora que les permita desarrollar las capacidades emprendedoras de los alumnos, para favorecer, en el futuro próximo, las capacidades o habilidades emprendedoras a través de la creatividad, innovación y diversificación que representen una opción para crear su propio puesto de trabajo y para contribuir con la calidad de vida de la comunidad.

### **Problema general**

¿Cuál es el nivel de las habilidades emprendedoras de los alumnos de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras de la Universidad Nacional de Piura?

### **Problemas específicos**

1. ¿Cuál es el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a la búsqueda constante de nuevas oportunidades?
2. ¿Cuál es el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto al compromiso con las actividades que realizas?

3. ¿Cuál es el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a la perseverancia y capacidad para enfrentar problemas?
4. ¿Cuál es el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a exigir eficiencia y calidad?
5. ¿Cuál es el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a evaluar riesgos?
6. ¿Cuál es el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a la planificación?
7. ¿Cuál es el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a buscar información?
8. ¿Cuál es el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a la fijación de metas?
9. ¿Cuál es el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a la capacidad para persuadir y generar redes de apoyo?
10. ¿Cuál es el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a la autoconfianza?

## **1.2. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN**

### **1.2.1. Justificación**

Se realiza este estudio por la inexistencia en la Facultad de Ciencias Contables y Financieras de la Universidad Nacional de Piura una propuesta curricular que permita afianzar y desarrollar las capacidades emprendedoras de sus alumnos.

La presente investigación se justifica porque permite recabar información para determinar, analizar y realizar críticas propositivas acerca de las habilidades emprendedoras de los alumnos de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras que fortalezcan la formación profesional de sus alumnos, contribuyendo así a la comunidad y la región en general, con profesionales que coadyuven a lograr una sociedad moderna y avanzada.

### **1.2.2. Importancia**

La importancia de esta tesis radica en la utilidad metodológica que le permite a la Facultad de Ciencias Contables y Financieras disponer de un documento (instrumento) que ayude a conocer el nivel de las habilidades emprendedoras de sus alumnos, y además significa un ventajoso aporte para la Universidad Nacional de Piura, por la utilización de la teoría del emprendimiento en la que se basa esta tesis y que está respaldada por la OIT-MINTRA.

Los beneficiarios son: En forma directa, el tesista pues logra su título profesional mediante la elaboración, presentación y sustentación de la tesis, luego los alumnos de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras de la Universidad Nacional de Piura pues reciben conocimientos y actitudes dirigidos al desarrollo de habilidades emprendedoras. Y en forma indirecta, la imagen de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras de la Universidad Nacional de Piura que será reconocida por la sociedad piurana.

## **1.3. OBJETIVOS**

### **1.3.1. Objetivo general**

Determinar el nivel de las habilidades emprendedoras de los alumnos de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras de la Universidad Nacional de Piura.

### **1.3.2. Objetivos específicos**

1. Establecer el nivel de las habilidades emprendedoras en la búsqueda constante de nuevas oportunidades.
2. Establecer el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a compromiso con las actividades que realiza.
3. Establecer el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a perseverancia y capacidad para enfrentar problemas.
4. Establecer el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a exigir eficiencia y calidad.
5. Establecer el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a evaluar riesgos.
6. Establecer el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a planificación.

7. Establecer el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a buscar información.
8. Establecer el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a fijación de metas.
9. Establecer el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a capacidad para persuadir y generar redes de apoyo
10. Establecer el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a autoconfianza.

#### **1.4. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN**

##### **1.4.1. Delimitación espacial**

La investigación se desarrolló en la Facultad de Ciencias Contables y Financieras de la Universidad Nacional de Piura, ubicada en Urb. Miraflores S/N, Castilla – Piura. Apartado Postal 295.

##### **1.4.2. Delimitación temporal.**

La presente investigación tiene como horizonte temporal dos años, 17 octubre 2017 hasta noviembre 2019.

##### **1.4.3. Delimitación temática**

Habilidades emprendedoras de los alumnos de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras-UNP, para diseñar una propuesta de mejora.

#### **1.5. LIMITACIÓN**

El Estudio Busca la verdad a través de la Opinión (Percepciones) de los Alumnos de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras de la Universidad Nacional de Piura.

## **II. MARCO TEÓRICO**

### **2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **2.1.1. Nivel internacional**

El reporte del GEM<sup>3</sup>, que está segmentado por región geográfica, muestra que el índice promedio del TEA<sup>4</sup> en América Latina y el Caribe es de 17.6%. Los cinco primeros países son:

- 1) Camerún - 37.4 %
- 2) Uganda - 35.5 %
- 3) Botsuana - 32.8 %
- 4) Ecuador - 32.6 %
- 5) Perú - 28.8 %

Por su parte, Barilali (2006) en su trabajo de investigación llamado “Análisis de las Capacidades Emprendedoras al Interior de las Organización: El caso de los Graduados Universitarios” presentado en la Universidad Nacional de Mar del Plata, tiene como objetivo analizar las características y actitudes de los emprendedores que innovan dentro de la empresa, así como las de las organizaciones que promueven el intrapreneurship, conocer los elementos y mecanismos que puede utilizar la empresa para generar en su interior un clima que propicie la innovación, evaluar en qué medida la Universidad y las distintas redes sociales del individuo influyen en su voluntad de emprender dentro de la empresa, los resultados muestran que los egresados universitarios comparten la dependencia (preferencia hacia la seguridad económica y hacia una jornada de trabajo fijo, postura moderada frente a situaciones riesgosas), como también los emprendedores independientes (tienen alta autoestima, y necesidad de logro, son proactivos y detectan una importante necesidad de realización profesional, por otro lado se observa que los intrapreneurs priorizan el trabajar en relación de dependencia en virtud de la

---

<sup>3</sup> GEM, Global Entrepreneurship Monitor es el estudio más importante del mundo de la iniciativa empresarial. Es una fuente de información confiable sobre la capacidad empresarial de las principales organizaciones internacionales como las Naciones Unidas, el Foro Económico Mundial, el Banco Mundial y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo (OCDE), que proporciona conjuntos de datos personalizados, informes especiales y la opinión de expertos.

<sup>4</sup> TEA, Tasa de Actividad Emprendedora, es aquella que mide todas las iniciativas emprendedoras de menos de tres años y medio que existen en el mercado. Recoge, principalmente, las características de la dinámica emprendedora en un país. El Informe más importante dónde se reflejan los datos de esta actividad se conoce como el Global Entrepreneurship Monitor (GEM)

experiencia que puede adquirir trabajando al interior de las organizaciones, la cultura organizacional condiciona el involucramiento de los intrapreneurs en proyectos innovadores.

A su vez, Paniza y Herrera (2016) en su trabajo de investigación llamado “Características Emprendedoras de los Estudiantes de Administración de Empresas en la Universidad de la Guajira y la Universidad Popular del Cesar” presentado en la Universidad de Cartagena, tiene como objetivo identificar las características emprendedoras de los estudiantes de Administración de empresas en la Universidad Popular del Cesar y la Universidad de La Guajira, para ello se determinó las características humanas, conceptuales y ejecutoras emprendedoras de los estudiantes del programa Administración de Empresas en la Universidad de la Guajira y la Universidad Popular del Cesar, como resultado que los estudiantes en el programa de Administración de Empresas manejan en cierta medida las capacidades humanas, donde sale a relucir que su nivel de confianza depositado en sí mismos es relativamente alto, considerando que están en una posición segura de poder propiciar desde su interior ideas emprendedoras y que encaminen al logro de sus metas y objetivos.

Además, Espíritu y Sastre (2007) en su investigación llamada “La actitud emprendedora durante la vida académica de los estudiantes universitarios” señalan que “Existen todavía muchas incógnitas por descifrar en relación con la influencia de las características individuales hacia la actitud emprendedora sobre la creación de empresas. La descripción sobre los comportamientos, habilidades y actitudes del ser humano, casi siempre ha sido acompañada de intentos por conocer los orígenes causales de tales conductas. En el ámbito de la Universidad, podemos encontrar personas con enorme potencial para emprender, que por su alta capacitación, sus empresas podrían tener mayor probabilidad de supervivencia, especialmente si el objeto de sus actividades requiere conocimientos especializados y de alto nivel. Sin embargo, aunque el espíritu emprendedor puede surgir desde cualquier rincón del aula universitaria, su fomento y realización dependerá de las condiciones de las universidades y apoyos que se reciban. Sin embargo, la formación específica en creación de empresas debe ser positivamente valorada, ya que los estudiantes que han recibido este tipo de formación, manifiestan una actitud más favorable hacia el autoempleo. No obstante, somos conscientes de que también podría

presentarse un problema de causalidad inversa, ya que es posible que los estudiantes con mayor inclinación al autoempleo hayan buscado profundizar en su formación hacia la creación de empresas en mayor proporción que los demás estudiantes".

En tanto que, Fandiño y Bolívar (2009) en su investigación llamada "Evaluación del impacto del emprendimiento empresarial en los estudiantes y/o egresados de la carrera de administración de empresas de la pontificia universidad javeriana y estudio de los factores de éxito de sus empresas creadas a partir de los talleres de grado", llegaron a demostrar el buen trabajo de la Pontificia Universidad Javeriana con respecto al fomento de emprendimiento, a través de la implementación de un programa de emprendimiento que se pone en práctica a lo largo de la formación universitaria, el cual tiene como finalidad que los estudiantes, además de desarrollar la parte cognitiva, crezcan en cuanto a habilidades y competencias, de forma que se vean orientados a la realización de proyectos y metas. Este programa también busca promover la investigación, así como el desarrollo y uso de las tecnologías para la obtención de procesos más eficientes, considerando que esto representará un beneficio público para la sociedad en general.

Por otro lado, Borjas (2003) en su investigación llamada "Espíritu empresarial, creatividad empresarial, en estudiantes universitarios venezolanos. Un nuevo reto", manifiesta que el desarrollo del espíritu empresarial es una actividad que involucra a diferentes organizaciones: Estado, centros educativos, universidades, sector empresarial, con la finalidad de la divulgación e incorporación en los diferentes subsistemas de educación y formación, así como involucrar a los medios de comunicación para que el Espíritu Empresarial adquiera un papel social. En esta actividad, juega un papel fundamental el desarrollo del personal docente y de investigación, para que pueda cumplir con las exigencias propuestas en el modelo propuesto en este trabajo para el desarrollo del Espíritu Empresarial. Las Universidades necesitan formar a su profesionales con un alto Espíritu Empresarial como una forma de contribuir al fomento de nuevas competencias, las cuales deben estar vinculadas a los proceso de desarrollo en las organizaciones en las cuales se desenvuelvan.

### **2.1.2. Nivel nacional**

Leonardo Antonio Sheron (2012) en su investigación llamada “Perfil Emprendedor de los estudiantes de la Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann- Tacna - Perú – 2011” presentada en Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann – Tacna,, tiene como objetivo evaluar el perfil emprendedor de los estudiantes del último año de estudios de las Escuelas Académica Profesionales de Ciencias Administrativas, Ingeniería Comercial e Ingenierías Productivas, para ello se planteó Evaluar Aptitudes, Factores disponentes de las aptitudes - actitudes emprendedoras y Limitaciones a las iniciativas emprendedoras de los estudiantes del último año de estudios de las Escuelas Académica Profesionales de Ciencias Administrativas, Ingeniería Comercial e Ingenierías. Los resultados muestran que el 41,04% de los alumnos matriculados en el quinto de las Escuelas Académico Profesionales tienen perfil emprendedor, así mismo elaborado el intervalo de confianza para el porcentaje total de los alumnos que tiene perfil emprendedor, este puede fluctuar entre 32,61% a 49,48% del total de alumnos matriculados en el año académico 2011.

Además, Delgado y Núñez (2017) en su investigación llamada “Competencias de emprendimiento en estudiantes universitarios de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Señor de Sipán- Pimentel” presentada en Universidad Señor de Sipán, tiene como objetivo determinar las competencias emprendedoras desarrolladas por los alumnos de la Escuela Profesional de Administración de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Señor de Sipán, 2015-II., para ello se debe Conocer las competencias emprendedoras interpersonales, Evaluar las competencias emprendedoras sistémicas, Identificar el rol o la influencia del docente en la promoción del emprendedurismo de los alumnos de la Escuela Profesional de Administración de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Señor de Sipán, 2015-II. Los resultados muestran que dado el escenario analizado es necesario plantear un programa de capacitación empresarial que permita mejorar el desarrollo de las competencias de emprendimiento en los estudiantes donde se tratará de conocer los diversos aspectos concernientes a las competencias emprendedoras de los estudiantes, para así poder brindarles las herramientas e instrumentos básicos que potencialicen sus capacidades y así llegar a generar a través del trabajo directo con los grupos de interés un desarrollo practico de sus destrezas.



Así mismo, Farfán (2017) en su investigación llamada “Capacidad emprendedora en el desarrollo de la actitud para planificar negocios en estudiantes de administración” presentada en Universidad César Vallejo, tiene como objetivo determinar la influencia que tienen las capacidades emprendedoras en el desarrollo de las actitudes para planificar negocios en los estudiantes de administración de los últimos ciclos de una universidad privada de Lima 2016, para ello se buscó Evaluar la influencia que tienen las capacidades emprendedoras en el desarrollo de la actitud de iniciativa, creatividad, autoconfianza e innovación para planificar negocios en los estudiantes de los últimos ciclos de administración de una universidad privada de Lima 2016, como resultado se determinó que las capacidades emprendedoras influyeron hasta un 30.1 % sobre el desarrollo de las actitudes para planificar negocios en estudiantes de administración, quedando demostrada la hipótesis de investigación.

En tanto, Espinoza (2004), en su estudio "sobre aptitudes y actitudes empresariales de los estudiantes de administración, en tres universidades públicas de Lima y Callao, Perú", el autor trata de demostrar la escasa actitud de emprendimiento de los estudiantes, explicando que aquellos que dicen tener negocio propio se refiere al negocio de sus padres. No existen estrategias pedagógicas en las facultades de administración de las universidades públicas; no están orientadas a formar empresarios ni a promover aptitudes y actitudes empresariales.

Por su parte, Loli (2009) en su trabajo de investigación llamado “Emprendimiento en los estudiantes de la UNMSM” y su relación con algunas variables sociodemográfica, encontrándose todos ellos entre el tercero y quinto año de estudios. Los resultados nos indican que la mayoría de los estudiantes universitarios tienen una actitud positiva hacia la creatividad y el emprendimiento; igualmente, existen una correlación significativa y positiva \_entre sus componentes. Sobre las variables demográficas y psicosociales, y su relación con los componentes, existe diferencia significativa de acuerdo a los grupos de edad, ciclos de estudio cursado, Facultad y Escuela Académico Profesional de pertenencia, desarrollo de emprendimiento y sector de actividad para el emprendimiento; es decir, la intervención de dichas variables permiten inferir diferencias de percepción respecto a algunos factores de la

creatividad y el emprendimiento. Es posible también que los resultados varíen en algunos aspectos con la ampliación de la muestra; no obstante, es pertinente hacer algunos ajustes a las variables demográficas para obtener y aprovechar mejor los resultados; existen vacíos que deben ser explorados añadiendo variables relacionadas, por ejemplo, a la procedencia del estudiante y a la de su familia, y otras variables que, sin duda, serán de mucha utilidad para ir consolidando estos resultados.

También, Pérez (2009) en su investigación llamada “La universidad en la Formación de Emprendedores empresariales y el apoyo de la Creación de Nuevas Empresas”, señala que es importante que las universidades se encarguen no solo de enseñar conocimientos, sino que además se debe dar a comprender al alumno un sentido amplio, que implique el desarrollo de competencias, aptitudes, habilidades y otros que permitan aprovechar las oportunidades que brinda el mercado. Ello resulta pertinente en la medida que se refiera a búsqueda de información.

## **2.2. BASES TEÓRICAS**

### **2.2.1. Emprendimiento**

Dolabela (2005) afirma que el significado de la palabra emprendedor cambia de acuerdo con el país y la época, en el final del siglo XVII emprender era firme resolución de hacer cualquier cosa. Cita a Schumpeter<sup>5</sup> quien percibía al emprendedor como una persona extraordinaria que promovía nuevas combinaciones o innovaciones. También cita a Ludwig Von Mises<sup>6</sup> quien cree que el emprendedor es aquel que desea especular en una situación de incertidumbre, respondiendo a las señales del mercado con respecto a precios, ganancias y pérdidas. Actualmente, significa la actividad de toda persona que está en la base de una empresa, desde el que tiene una franquicia, un dueño de taller mecánico, hasta aquel que creó y desarrolló una multinacional.

### **2.2.2. Tipos de emprendimiento**

Dolabela (2005) señala que hay dos tipos de emprendimiento que nacen del oportunismo y la necesidad del mercado en el que se encuentran las personas al momento de crear y generar una idea de negocio. Estos tipos de emprendimiento son: Emprendimiento por Oportunidad y Emprendimiento por Necesidad.

- A. **Emprendimiento por necesidad:** Es cuando se emprende en una nueva empresa porque no hay otra mejor opción de empleo y se tiene que subsistir. Este emprendimiento es realizado por personas de escasos recursos y que poseen niveles de educación bajo.
- B. **Emprendimiento por oportunidad:** Es cuando se emprende al identificar una oportunidad comercial y se instala un negocio para aprovecharla. Generalmente este emprendimiento es realizado por personas con niveles de estudios superiores.

---

<sup>5</sup> Joseph Schumpeter nació en Triesch-República Checa y estudió en la Universidad de Viena. Fue profesor de la Universidad de Harvard desde 1932.

<sup>6</sup> Ludwig Von Mises fue un economista austriaco y escritor liberal que tuvo una influencia significativa en el moderno movimiento liberatorio en pro del mercado libre y en la Escuela Austríaca.

### **2.2.3. Características del emprendedor**

Dolabela (2005) identifica las características del emprendedor, que son:

1. Tiene una persona que lo influencia.
2. Tiene iniciativa, autonomía, auto-confianza, optimismo, necesidad de realización. Trabaja solo. El proceso visionario es individual.
3. Tiene perseverancia y tenacidad para vencer obstáculos.
4. Considera al fracaso un resultado como otro cualquiera, pues aprende con los propios errores. Es capaz de dedicarse intensamente al trabajo y concentra esfuerzos para alcanzar resultados. Sabe fijar metas y alcanzarlas; lucha contra patrones impuestos; se diferencia. Tiene la capacidad de descubrir nichos.
5. Tiene fuerte intuición: como en el deporte, lo que importa no es lo que sabe, sino lo que se hace. Tiene siempre alto compromiso; cree en lo que hace.
6. Crea situaciones para obtener feedback sobre su comportamiento y sabe utilizar tales informaciones para su mejora. Sabe buscar, utilizar y controlar recursos.
7. Es un soñador realista: es racional, pero usa también la parte derecha del cerebro.
8. Crea un sistema propio de relaciones con empleados. Es comparado a un "líder de banda", que da libertad a todos los músicos, pero consigue transformar el conjunto en algo armónico, siguiendo un objetivo. Está orientado a los resultados, al futuro, al largo plazo. Acepta el dinero como una de las medidas de su desempeño.
9. Teje "redes de relaciones" (contactos, amistades) moderadas, pero utiliza intensamente como soporte para alcanzar
10. Sus objetivos; considera la red de relaciones internas (con socios, colaboradores) más importante que la externa. Conoce muy bien el ramo en que actúa.
11. Cultiva la imaginación y aprende a definir visiones. Traduce sus pensamientos en acciones.
12. Define qué aprender (a partir del no-definido) para realizar sus visiones. Es pro-activo: define lo que quiere y dónde quiere llegar; después, busca el conocimiento que le permitirá alcanzar el objetivo.
13. Crea un método propio de aprendizaje: aprende a partir de lo que hace; emoción y afecto son determinantes para explicar su interés. Aprende indefinidamente.

14. Tiene algo de "internalidad", que significa la capacidad de influenciar a las personas con las que trata y la creencia de que conseguirá provocar cambios en los sistemas en que actúa.
15. Asume riesgos moderados: le gusta el riesgo, pero hace todo para minimizarlo. Es innovador y creativo. (Innovación es relacionado al producto. Es diferente de la invención, que puede no tener consecuencias en la creación de un producto).
16. Tiene alta tolerancia a la ambigüedad y a la incertidumbre.
17. Mantiene un alto nivel de conciencia del ambiente en que vive, usándola para detectar oportunidades de negocios.

#### **2.2.4. Emprendimiento OIT-MINTRA:**

OIT y MINTRA (2009) señalan que para el logro de los ODM<sup>7</sup> se implementa el Programa Conjunto “Juventud, empleo y migración” mediante el denominado “Manual jóvenes emprendedores”. Además, “El Perú es considerado como uno de los países más emprendedores del mundo; según el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) tiene una de Tasa de Actividad Emprendedora del 40%.” El manual “Jóvenes Emprendedores Generan Ideas de Negocios” forma parte del Programa Pro Joven Emprendedor conjuntamente con el Programa Pro Joven del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), que configuran las dimensiones siguientes: (a) Definir sus habilidades, experiencias y características como futuro empresario; (b) Entender los factores que contribuyen a generar una idea de negocio exitosa; (c) Identificar varias ideas de negocio potenciales; (d) Analizar estas ideas de negocio; (e) Seleccionar las ideas de negocio más apropiadas. Las habilidades emprendedoras: han sido investigadas en personas exitosas que se desempeñan en diferentes tareas, dando como resultado una lista de características personales que han sido organizadas en 3 grupos: (a) Las que permiten alcanzar los logros, (b) Las que están orientadas a la capacidad de planificación y (c) Las que están orientadas al poder. Habilidades emprendedoras que permiten alcanzar logros son las siguientes (dimensiones): (a) Búsqueda constante de nuevas oportunidades; (b) Compromiso con las

---

<sup>7</sup> Objetivos de desarrollo del milenio (ODM).

actividades que realizas; (c) Perseverancia y capacidad para enfrentar problemas; (c) Exigir eficiencia y calidad; (d) Evaluar riesgos; (e) Planificación; (f) Buscar información; (g) Fijación de metas; (h) Capacidad para persuadir y generar redes de apoyo; (i) Autoconfianza.

**Tabla 2. 1 Descripción de las dimensiones según las características personales del espíritu emprendedor.**

| Grupo  | Dimensiones  | Concepto   |
|--|--|--|
| 1. Características personales que permiten alcanzar los logros                     | 1. Búsqueda constante de nuevas oportunidades        | Aprovechan las oportunidades para satisfacer una necesidad, para resolver un problema o para emprender algo nuevo  |
|  | 2. Compromiso con las actividades que realizas       | Cumple con sus obligaciones, generalmente, haciendo un poco más de lo esperado, organiza su tiempo, pero es capaz de sacrificar los momentos de recreación para cumplir con lo comprometido.   |
|  | 3. Persistencia y capacidad para enfrentar problemas | No dejarse vencer por los obstáculos, es volver a intentarlo para alcanzar los objetivos fijados, es saber exactamente a dónde quieres llegar.   |
|  | 4. Exigir eficiencia y calidad                       | Es intentar hacer las cosas mejor, más rápidas y más baratas.  |
|  | 5. Evaluar riesgos                                   | Analiza las diferentes opciones y busca un equilibrio entre los posibles beneficios y los costos que significa alcanzar el objetivo. Opta por una decisión de riesgo moderado.   |
| 2. Características personales que están orientadas a la capacidad de planificación | 6. Planificación sistemática                         | Estudiar anticipadamente sus objetivos y acciones; no deja que las cosas sucedan al azar o por corazonadas, sino que tiene en cuenta el conjunto de objetivos que desea alcanzar, y define de manera realista las metas así como los plazos para conseguirlas.         |
|  | 7. Búsqueda de información                           | A través de diferentes medios, información relevante que les permita lograr sus objetivos y metas.   |
|  | 8. Fijación de metas                                 | La meta debe tener un significado personal que conlleve hacia un reto que permita ser la inspiración para lograr el éxito. La meta sólo podrá conseguirse si es clara y precisa.   |
| 3. Características personales que están orientadas al poder                        | 9. Capacidad para persuadir y generar redes de apoyo | Saber que no todos piensan de la misma manera, y que deben sustentar sus posiciones de forma segura y objetiva intentando persuadir a otras personas. Los emprendedores tienen capacidad para hacer prevalecer sus puntos de vista a pesar de los resultados adversos. |
|  | 10. Autoconfianza                                    | La autoconfianza nos impulsa a dar el primer paso, a seguir adelante hasta lograr nuestros objetivos.  |

**Fuente:** Rocío Zegarra (2009, págs. 9-13) “Manual de jóvenes emprendedores: generan ideas de negocios.

El estado del arte se plantea a continuación:

**Tabla 2. 2 Estado del arte**

| AUTOR                             | DEFINICION DE EMPRENDIMIENTO   |
|-----------------------------------|--|
| Shane & Venkataraman (2000)       | Implica el descubrimiento, evaluación y explotación de oportunidades, es decir, nuevos productos, servicios y procesos productivos; nuevas estrategias y formas de organización, nuevos mercados de productos e inputs que no existían con anterioridad        |
| Hisrich, Peters & Shepherd (2008) | Proceso de la creación de algo nuevo con valor, dedicando el tiempo y el esfuerzo necesario, asumiendo riesgos financieros, económicos y sociales, para recibir los beneficios económicos, satisfacción personal e independiente.                              |
| Cole (1982)                       | Es la actividad intencional (incluyendo una secuencia lógica de decisiones) de un individuo o un grupo de individuos que toma la iniciativa, mantiene y hace crecer una unidad de empresa orientadas a las oportunidades y distribución de bienes y servicios. |
| Schumpeter (2001)                 | Tomar un riesgo y responsabilidad en el diseño e implementación de una estrategia de negocio o de empezar un negocio.  |
| Amit (1997)                       | Las investigaciones describen el emprendimiento o espíritu emprendedor con términos como innovador, flexible, dinámico, capaz de asumir riesgos, creativo y orientado al crecimiento.  |
| (Matiz, 2009)                     | El emprendimiento, o entrepreneurship, es un área del conocimiento nueva en el ámbito global de la investigación   |
| (Moncayo, 2008)                   | Emprender es un término que tiene múltiples acepciones, según el contexto en el que sea empleado; se encuentran varias maneras de definirlo y entenderlo,  |
| Autio (2007)                      | Es cualquier intento llevado a cabo por los individuos de empezar una nueva empresa, incluyendo cualquier intento de volverse auto-empleado.   |
| Kirzner (2000)                    | Dualidad compuesta por el conocimiento que un individuo posee sobre cómo asignar los recursos y una conciencia superior que conoce la manera correcta de asignar los recursos.   |

### **2.2.5. Teoría a aplicar**

Arohuanca-Percca (2014) en su investigación llamada “Evaluación de las habilidades emprendedoras, en los estudiantes de las Escuelas Profesionales de Administración 2012” señala que el tema de emprendimientos adquiere relevancia cuando se conocen las habilidades requeridas, por ser elementos clave en la creación de empleo o generación de riqueza y que son adoptados frecuentemente, debido a las necesidades individuales, organizacionales y hasta de sociedades como una alternativa a temas como el desempleo juvenil, desarrollo socio económico o nuevos modelos de sociedades emergentes. También cita a Hisrich (2002) para señalar que el perfil del emprendedor y características emprendedoras personales (CEP's) es como las motivaciones y características personales; los que están dentro del proceso emprendedor aprecian la cantidad significativa de tiempo y esfuerzo, de forma que para el establecimiento de un perfil emprendedor, deben tomarse en cuenta las características o rasgos personales que posee un individuo. A estos rasgos emprendedores se les conoce como CEP's. A través de la revisión teórica, se han logrado detectar las siguientes características que diversos autores le atribuyen al emprendedor de éxito: el logro de objetivos y metas, autoconfianza, perseverancia y dedicación, asumen riesgos calculados, iniciativa, son tolerantes a la ambigüedad e incertidumbre, poseen una fuerte convicción, espíritu innovador y creatividad, orientación al mercado y a las oportunidades, son visionarios y soñadores, liderazgo, creación de redes de apoyo.

Además, Arohuanca-Percca (2014) considera la propuesta del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo de Perú y la Organización Internacional de Trabajo (OIT), para determinar el nivel de las habilidades emprendedoras de los estudiantes de UNP-FCC según se indica a continuación:



**Tabla 2. 3 Tabla de calificación de habilidades emprendedoras Según Modelo de OIT-MTPE**

| Nº             | Habilidades emprendedoras                          | A | 6-10<br>Fuerte | 0-4<br>No<br>muy fuerte | B | 0-4<br>Un poco<br>débil | 6-10<br>Débil |
|----------------|--|---|----------------|-------------------------|---|-------------------------|---------------|
| 1              | Búsqueda constante de nuevas oportunidades         |   |                |                         |   |                         |               |
| 2              | Compromiso con las actividades que realiza         |   |                |                         |   |                         |               |
| 3              | Perseverancia y capacidad para enfrentar problemas |   |                |                         |   |                         |               |
| 4              | Exigir eficiencia y calidad                        |   |                |                         |   |                         |               |
| 5              | Evaluar riesgos                                    |   |                |                         |   |                         |               |
| 6              | Planificación                                      |   |                |                         |   |                         |               |
| 7              | Búsqueda de información                            |   |                |                         |   |                         |               |
| 8              | Fijación de metas                                  |   |                |                         |   |                         |               |
| 9              | Capacidad para persuadir y generar redes de apoyo  |   |                |                         |   |                         |               |
| 10             | Autoconfianza                                      |   |                |                         |   |                         |               |
| PUNTAJE TOTAL: |  |   |                |                         |   |                         |               |

Para determinar el puntaje sobre habilidades emprendedoras de cada persona, se realiza de la siguiente manera:

1. La calificación de 6 a 10 corresponde a las respuestas que se identificaron con la letra “A” y que tienen un nivel “fuerte”
2. La calificación de 0 a 4 corresponde a las respuestas que se identificaron con la letra “A” y que tienen un nivel “no muy fuerte”
3. La calificación de 0 a 4 corresponde a las respuestas que se identificaron con la letra “B” y que tienen un nivel “un poco débil”
4. La calificación de 6 a 10 corresponde a las respuestas que se identificaron con la letra “B” y que tienen un nivel “débil”
5. Evaluando los resultados de las habilidades emprendedoras: si el puntaje total para la columna A suma 50 ó más entonces corresponde una evaluación de “se tiene muchas cualidades emprendedoras y si se continúa cultivándolas se podrá llegar a ser un emprendedor exitoso”.
6. Evaluando los resultados de las habilidades emprendedoras: si el puntaje total para la columna B suma 50 ó más entonces corresponde una evaluación de “se tiene que trabajar en las debilidades para convertirlas en fortalezas”.

Justificación: En cada dimensión (diez dimensiones) hay cinco preguntas para las columnas A y B, donde exista mayoría de respuestas entonces existe habilidad emprendedora, por ejemplo si en la columna A hubiesen 2 respuestas que equivalen a 4 puntos de calificación pues ello indicaría que se trata de una habilidad emprendedora “no muy fuerte”, y si existiesen tres respuestas en la columna B pues ello equivale a seis puntos de calificación e indicaría que se trata de una habilidad emprendedora “débil”. Se observa que al sumar ambos puntajes se obtiene un total de diez puntos, de los cuales 4 corresponde a fortaleza “no muy fuerte” y 6 a debilidad.

### **2.3. GLOSARIO DE TÉRMINOS BÁSICOS**

- 1.** Emprendedor: El emprendedor es una persona que tiene habilidades y capacidades para descubrir oportunidades de negocios y desarrolla las actividades necesarias para ponerlas en funcionamiento. Aprende de sus éxitos, pero también de sus errores y sigue intentando hasta lograr que su idea o sueño se haga realidad. Tiene una forma de pensar y una forma de actuar que se expresa en un conjunto de habilidades y actitudes. Se puede encontrar emprendedores en el colegio, en la universidad, la política, dentro de una empresa, en la investigación, la docencia y en todos los ámbitos de la vida. Se compromete con su visión de negocio, por ello comparte y transmite sus ideas de manera clara, apasionada y con energía, haciendo que otros hagan también suyos sus objetivos y metas propuestos para el negocio.
- 2.** Emprendedurismo: Emprendurismo, emprendedurismo y emprendeduría son traducciones inadecuadas de la palabra inglesa entrepreneurship, por lo que se recomienda emplear emprendimiento, que ya figura en el avance de la vigésima tercera edición del Diccionario de la lengua española, de la Real Academia Española, con los significados de ‘acción y efecto de emprender (acometer una obra)’ y ‘cualidad de emprendedor’. (Zapata, 2013)
- 3.** Emprendimiento: Es el proceso de aprovechamiento de oportunidades para crear riqueza. (Castillo, 2008)
- 4.** Competencia: Rivalidad entre las empresas que desean obtener mayor rentabilidad en el mismo mercado.

5. Competitividad: la capacidad de una empresa u organización de cualquier tipo para desarrollar y mantener unas ventajas comparativas que le permiten disfrutar y sostener una posición destacada en el entorno socio económico en que actúan. Se entiende por ventaja comparativa aquella habilidad, recurso, conocimiento, atributos, etc., de que dispone una empresa, de la que carecen sus competidores y que hace posible la obtención de unos rendimientos superiores a estos.
6. Rentabilidad: Es la capacidad por parte de mantener o aumentar las utilidades en las condiciones que prevalecen en el mercado. (Reig & Mas, 2007).

## **2.4. MARCO REFERENCIAL**

### **2.4.1. Marco legal**

1. Ley N° 30220. “Ley universitaria”, en el artículo 48° sobre investigación de los alumnos, se considera que dicha actividad es una función esencial y obligatoria, con énfasis en la realidad nacional (Minedu, 2014).
2. Estatuto UNP (2014), en el Artículo 148° señala sobre Incubadora de Empresas: es una unidad de gestión y desarrollo empresarial, adscrita al Vicerrectorado de Investigación, cuyo propósito es promover la iniciativa de los estudiantes para la creación y desarrollo de pequeñas y micro empresas de propiedad de los estudiantes. La Universidad Nacional de Piura, brinda asesoría o facilidades en el uso de sus equipos e instalaciones. Los órganos directivos de la empresa en un contexto formativo, deben estar integrados por estudiantes. La Universidad Nacional de Piura reglamenta la creación y conducción de estas empresas. (Universidad Nacional de Piura, 2016)

### **2.4.2. Marco institucional**

#### **A. Universidad Nacional de Piura**

La Universidad Nacional de Piura fue fundada el 3 de Marzo de 1961, mediante ley N°13531 con el nombre de Universidad Técnica de Piura. Esta fundación fue el corolario del sentir mayoritario piurano que urgía a su representación parlamentaria redoblar esfuerzos para que se hiciera realidad este anhelo de todo el Departamento. Se recuerda que en Lima, en marzo de 1955, quedó constituida la Asociación de estudiantes Piuranos de Ciencias Sociales, cuyo objetivo era luchar con tenacidad por hacer realidad este caro anhelo. Su presidente era el estudiante Miguel Antonio Varillas Velásquez, secundado por Carlos García y García, Eugenio Chang Cruz, Jorge López Zapata, Ricardo Váscones Vega, Javier Silva Ruete, Dora Mendoza Agurto, todos ellos estudiantes de las Universidades Mayor de San Marcos y la Católica de Lima, ellos hicieron circular un memorial que presentarían a nuestra representación parlamentaria. Por su parte, en Piura, el Colegio Nacional de San Miguel, los diarios "El Tiempo" y "La Industria", instituciones y la comunidad en general hicieron causa común con este caro anhelo de que Piura tuviera Universidad.

### **Órganos Académicos:**

Las Facultades están integradas por profesores, estudiantes y graduados, gozan de autonomía administrativa y económica. Están compuestas por Escuelas Profesionales, Departamentos Académicos, Centros y/o Institutos de Investigación y Proyección Social y Extensión Cultural y otros que le permitan organizar sus actividades. Apoyan a la Escuela de Post Grado con sus profesores.

Cada Facultad está organizada por:

- El Consejo de Facultad.
- El Decano.
- Los Directores de Escuela Profesional.
- Los Jefes de Departamento Académico.
- Los Jefes de Institutos y Centros Productivos.

Cada Facultad establece sus respectivos planes de estudios, los que consignan:

- El perfil profesional.
- La relación de asignaturas obligatorias y electivas por semestre.
- Las sumillas de las asignaturas.
- Los recursos humanos, de infraestructura, laboratorios y otros relacionados con el desarrollo de las asignaturas.
- El sistema de evaluación.
- Todos los restantes elementos técnicos requeridos para la adecuada formulación del currículo pertinente

## **B. Facultad de Ciencias Contables y Financieras**

La Facultad de Ciencias Contables y Financieras inicia sus actividades el 18 agosto de 1961, en forma conjunta con la Facultad de Economía de acuerdo a la Ley de Creación de nuestra Universidad N° 13531. Desde sus inicios, su objetivo fue y sigue siendo la formación de profesionales contables, capaces de responder a las exigencias actuales, por ello sus alumnos siempre están recibiendo una formación de carácter dinámica, que combina los conocimientos científicos y tecnológicos con la formación humanística. Así el egresado estará capacitado para contribuir al ordenamiento administrativo y a la toma de decisiones, mediante la información y evaluación de la registración.

Sus objetivos académicos son: (a) Formar profesionales competentes en las diferentes áreas de especialización de la contabilidad, acorde con la normatividad empresarial existente; (b) Crear habilidades y responsabilidades para organizar, planear, dirigir y controlar las actividades de las organizaciones, concordante con la ética y la moral, pilares de un mundo competitivo, dinámico y globalizado; (c) Inducir al estudiante hacia la investigación, hábito que la impulsan los cambios e innovaciones y el desarrollo de la profesión contable. Su visión es: Ser una Facultad líder, acreditada y reconocida a nivel nacional, en la formación de profesionales liberales con capacidad de investigación e innovación en Ciencias Contables Financieras y Empresariales, que promuevan y contribuyan con el desarrollo socioeconómico, cultural y político en la región y el país. Sus valores institucionales son: (a) Identidad; (b) Ética; (c) Responsabilidad; (d) Honestidad; (e) Integración; (f) Actualización permanente; (g) Calidad y competitividad; (h) Respeto mutuo entre docentes, trabajadores administrativos, alumnos. (Universidad Nacional de Piura, 2016).

La utilidad del marco institucional es valorar la posibilidad de que el diseño de la propuesta sea aceptable. Precisamente el objetivo “a” señala que forman profesionales acorde con la normatividad empresarial existente, lo que demuestra que la propuesta sería aceptable.

### **III. MARCO METODOLÓGICO**

#### **3.1. ENFOQUE**

El enfoque de la presente investigación es cualitativo y cuantitativo, no experimental.

#### **3.2. DISEÑO**

Diseño no experimental.

El procedimiento seguido es el siguiente:

- a) Se diseñó y aplicó un cuestionario estructurado.
- b) Se seleccionó un grupo de alumnos de últimos años de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras.
- c) Se aplicó el cuestionario a los alumnos escogidos, matriculados en séptimo, octavo, noveno y décimo ciclo.
- d) Se procedió a la medición y caracterización de las variables determinadas a priori.
- e) Se elaboró y redactó el informe final de tesis.

#### **3.3. NIVEL**

Descriptivo, ya que comprendió la descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual del emprendimiento en la Facultad de Ciencias Contables y Financieras de la UNP.

#### **3.4. TIPO**

El tipo de investigación es aplicado y transversal, ya que se recolectó datos en un solo momento, y en un tiempo único.

#### **3.5. SUJETOS DE LA INVESTIGACIÓN**

##### **3.5.1. Población**

Está conformada por los alumnos matriculados en los ciclos séptimo, octavo, noveno y décimo ciclo, correspondiente a las promociones 2011-I, 2011-II, 2012-I, 2012-II conforme se señala a continuación

**Tabla 3. 1 Población de alumnos en estudio**

| Promoción         | POBLACIÓN  |            |            |            |            |
|-------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
|                   | Varones    | %          | Mujeres    | %          | TOTAL      |
| 2011-I            | 24         | 8%         | 28         | 10%        | 52         |
| 2011-II           | 27         | 9%         | 32         | 11%        | 59         |
| 2012-I            | 37         | 13%        | 42         | 14%        | 79         |
| 2012-II           | 48         | 17%        | 52         | 18%        | 100        |
| <b>Sub-total:</b> | <b>136</b> | <b>47%</b> | <b>154</b> | <b>53%</b> | <b>290</b> |

### 3.5.2. Muestra

**Tabla 3. 2 Muestra según población finita**

| Población finita:   |        |                                      |     |
|---|--------|--------------------------------------|-----|
| Población (N)   | 290    | Tamaño de muestra (n)=               | 165 |
| P   | 50%    |                                      |     |
| Q   | 50%    |                                      |     |
| Error permisible ( E)   | 5.00%  |                                      |     |
| S   | 1.96   | E = 2*raíz (N-n)/(n-1) * (p*q / n) = |     |
| Nivel de confianza (K)  | 95.00% | = 5.10%                              |     |
| n = (s^2 * N * p * q) / (e^2)*(N-1) + (s^2 * p * q)           |        |                                      |     |
| N = tamaño población  |        |                                      |     |
| E = error de estimación                                       |        |                                      |     |
| K = nivel de confianza  |        |                                      |     |
| P = proporción en la población que sí pertenecen a esa clase. |        |                                      |     |
| Q = proporción en la población que no pertenecen a esa clase. |        |                                      |     |
| n = tamaño de la muestra                                      |        |                                      |     |

### 3.5.3. Distribución de la muestra

**Tabla 3. 3 Distribución de la muestra**

| Promoción         | POBLACIÓN  |            |            |            |            | MUESTRA   |            |            |            |            |
|-------------------|------------|------------|------------|------------|------------|-----------|------------|------------|------------|------------|
|                   | Varones    | %          | Mujeres    | %          | TOTAL      | Varones   | %          | Mujeres    | %          | TOTAL      |
| 2011-I            | 24         | 8%         | 28         | 10%        | 52         | 14        | 8%         | 16         | 10%        | 30         |
| 2011-II           | 27         | 9%         | 32         | 11%        | 59         | 15        | 9%         | 18         | 11%        | 34         |
| 2012-I            | 37         | 13%        | 42         | 14%        | 79         | 21        | 13%        | 24         | 14%        | 45         |
| 2012-II           | 48         | 17%        | 52         | 18%        | 100        | 27        | 17%        | 30         | 18%        | 56         |
| <b>Sub-total:</b> | <b>136</b> | <b>47%</b> | <b>154</b> | <b>53%</b> | <b>290</b> | <b>77</b> | <b>47%</b> | <b>109</b> | <b>53%</b> | <b>165</b> |



### **3.6. MÉTODOS Y PROCEDIMIENTOS**

#### **3.6.1. Métodos:**

Método inductivo, porque se trata del método científico que obtiene conclusiones generales a partir de premisas particulares; además de ser el método científico más usual, en el que pueden distinguirse cuatro pasos esenciales: la observación de los hechos para su registro; la clasificación y el estudio de estos hechos; la derivación inductiva que parte de los hechos y permite llegar a una generalización; y la contrastación.

#### **3.6.2. Procedimientos**

1. Primero, se determina la población o grupo de personas que van a ser estudiadas.
2. Segundo, se calcula el tamaño de la muestra.
3. Tercero, se selecciona a las unidades muestrales en base a un listado de los alumnos matriculados en los ciclos séptimo, octavo, noveno y décimo según promoción.
4. Cuarto, se aplican los instrumentos de recolección de datos, correspondientes a habilidades emprendedoras.
5. Quinto, se realiza el ingreso de datos al software estadístico.
6. Sexto, se calculan los resultados según cada dimensión.

### **3.7. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS**

#### **3.7.1. Técnicas de muestreo:**

Estratificado: el muestreo es proporcional a los estratos determinados por las promociones correspondientes a los periodos 2011-I, 2011-II, 2012-I, 2012-II.

#### **3.7.2. Técnicas de recolección de datos:**

De campo, que permiten relacionarse con el objeto de investigación y construir por sí mismo la realidad estudiada, mediante la recopilación de información empírica sobre la realidad del fenómeno a estudiar y además permite estudiar un fenómeno en un ambiente determinado.

### **3.7.3. Instrumentos de recolección de datos:**

1. Encuesta (cuestionario, documento impreso que contiene un conjunto de cuestiones o preguntas que deben ser contestadas.)
2. Revisión bibliográfica (fichas, es una herramienta que sirve para organizar información sobre la realización de una tarea, actividad o trabajo.).

#### **Análisis de datos:**

1. Los datos fueron ingresados a una hoja de cálculo Excel, tal y conforme el cuestionario.
2. En dicha hoja de cálculo, se fueron creando ventanas que agrupaban los datos de cada dimensión.
3. Además, una ventana sobre el resumen de las dimensiones.
4. También, una ventana sobre el resumen de cada promoción.
5. Así mismo, una ventana sobre el resumen de la Facultad estudiada.
7. El puntaje sobre habilidades emprendedoras de cada persona, se realiza de la siguiente manera: (a) La calificación de 6 a 10 corresponde a las respuestas que se identificaron con la letra “A” y que tienen un nivel “fuerte”; mientras que la calificación de 0 a 4 corresponde a las respuestas que se identificaron con la letra “A” y que tienen un nivel “no muy fuerte”
8. En tanto que, la calificación de 0 a 4 corresponde a las respuestas que se identificaron con la letra “B” y que tienen un nivel “un poco débil”; y la calificación de 6 a 10 corresponde a las respuestas que se identificaron con la letra “B” y que tienen un nivel “débil”
9. Evaluando los resultados de las habilidades emprendedoras: si el puntaje total para la columna A suma 50 ó más, entonces corresponde una evaluación de “se tiene muchas cualidades emprendedoras y si se continúa cultivándolas se podrá llegar a ser un emprendedor exitoso”.
10. Evaluando los resultados de las habilidades emprendedoras: si el puntaje total para la columna B suma 50 ó más, entonces corresponde una evaluación de “se tiene que trabajar en las debilidades para convertirlas en fortalezas”.

### **3.8. ASPECTOS ÉTICOS**

1. La investigación es original, expresada mediante Declaración jurada sobre la originalidad de la investigación.
2. Además, se ofreció un trato correcto con los encuestados. También, se guarda absoluta reserva con los datos recolectados en la encuesta.
3. En la misma medida, se respeta el código de ética del Colegio de Licenciados en Administración del Perú (Corlad Tacna, 2018) que en el artículo 29 señala que el Licenciado en Administración no debe revelar o permitir que se revele, información confidencial relativa a los intereses de sus clientes o de los usuarios, del mismo modo en el artículo 30 menciona que el Licenciado en Administración no podrá revelar datos reservados de carácter técnico, confiados a su estudio por clientes y, en general, deberá guardar el secreto profesional, salvo los casos de interés de la Nación o de la Humanidad; también en el artículo 55 señala que el Licenciado en Administración que desempeñe un cargo docente en alguna institución o que de alguna manera imparta enseñanza de la Ciencia Administrativa, deberá instruir en forma técnica y útil, y orientar a quien se enseña, para que en su futuro ejercicio profesional actúe con estricto apego a las reglas de ética profesional.
4. Igualmente se aplicó el código de ética para la investigación en la Universidad Nacional de Piura (Universidad Nacional de Piura, Código de ética para la investigación en la Universidad Nacional de Piura, 2018) respetando el artículo 10° que menciona las normas de comportamiento de quienes investigan, como: 10.1. Actuar con responsabilidad, honestidad, rigurosidad científica y transparencia en todo el proceso investigativo. 10.2. Liderar y potenciar las capacidades crítico-constructivas y desmitificar la creencia de que la investigación es para una élite intelectual. 10.5. Tratar con sigilo la información obtenida y no utilizarla para el lucro personal ilícito o para otros propósitos distintos de los fines de la investigación. 10.6. Orientar la búsqueda y aplicación de su conocimiento en asuntos de trascendencia social, económica, política, tecnológica o científica. 10.7. Estar siempre dispuestos a compartir sus conocimientos y su experiencia investigativa con sus colegas, con sus estudiantes y con toda la comunidad científica. 10.8. Mantener el honor, el decoro, la dignidad profesional y el

prestigio institucional de la Universidad Nacional de Piura. 10.9. Cumplir con la legislación nacional e internacional vigentes. Asimismo, se aplica el artículo 36° donde se menciona en el inciso 36.1, la protección de los derechos, la integridad y el bienestar del individuo o individuos que participan en la investigación, tomando en consideración los protocolos correspondientes a las áreas de estudio. 36.2, se respeta la idiosincrasia y cosmovisión cultural de los individuos y grupos sociales participantes en el estudio. 36.3, se solicita y obtener el consentimiento expreso e informado de las personas que deseen incluir en la investigación o de sus responsables o representantes, si es el caso. El documento del consentimiento expreso e informado debe reflejar, con un lenguaje comprensible: el propósito y la duración del proyecto, los alcances, los riesgos que se prevean, los criterios de exclusión o inclusión en el proyecto, la metodología y los criterios de finalización del proyecto. 36.4, se guarda la debida confidencialidad sobre los datos de las personas involucradas en la investigación. En general, deberá garantizar el anonimato de las personas participantes, tanto en la realización de la investigación como en la grabación y conservación de los datos obtenidos, excepto cuando se acuerde lo contrario. 36.6, se garantiza la participación de forma libre de las personas involucradas y se toman medidas con la finalidad de evitar consecuencias adversas para quienes declinan tomar parte o decidan retirarse cuando la investigación ya está en curso.

## IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

### 4.1. RESULTADOS

**Tabla 4. 1 Habilidades emprendedoras promoción 2011**

| 2011 |   |     |        |               |     |               |       |
|------|---|-----|--------|---------------|-----|---------------|-------|
| N°   | Habilidades emprendedoras                           | A   | Fuerte | No muy fuerte | B   | Un poco débil | Débil |
|      |   |     | 384    | 0             |     | 0             | 384   |
|      |   |     | 640    | 384           |     | 384           | 640   |
| 1    | Búsqueda constante de nuevas oportunidades.         | 432 |        |               | 104 |               |       |
| 2    | Compromiso con las actividades que realizas.        | 264 |        |               | 242 |               |       |
| 3    | Perseverancia y capacidad para enfrentar problemas. | 432 |        |               | 106 |               |       |
| 4    | Exigir eficiencia y calidad.                        | 378 |        |               | 150 |               |       |
| 5    | Evaluar riesgos.                                    | 380 |        |               | 152 |               |       |
| 6    | Planificación.                                      | 392 |        |               | 150 |               |       |
| 7    | Buscar información.                                 | 444 |        |               | 98  |               |       |
| 8    | Fijación de metas.                                  | 454 |        |               | 82  |               |       |
| 9    | Capacidad para persuadir y generar redes de apoyo.  | 368 |        |               | 148 |               |       |
| 10   | Autoconfianza.                                      | 368 |        |               | 160 |               |       |

Cada encuestado puede marcar o bien la letra “A” (cuyo valor es 2) o bien la letra “B” (cuyo valor es 1). En cada dimensión existen 5 preguntas (por tanto el puntaje máximo es 10 si marcó todas “A” o todas “B”).

El modelo contempla que cuando el puntaje es hasta 4 en cada dimensión entonces se trata de una fortaleza “no muy fuerte” y si el puntaje va desde 6 hasta 10 entonces es “fuerte”.

La promoción 2011 es fuerte en las dimensiones 1, 3, 6, 7, 8 y es no muy fuerte en las dimensiones 2, 4, 5, 9 y 10

La promoción 2011 es un poco débil en las dimensiones 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9 y 10

**Tabla 4. 2 Habilidades emprendedoras promoción 2012-I**

| 2012-I |   |     |        |               |     |               |       |
|--------|---|-----|--------|---------------|-----|---------------|-------|
| Nº     | Habilidades emprendedoras                           | A   | Fuerte | No muy fuerte | B   | Un poco débil | Débil |
|        |   |     | 270    | 0             |     | 0             | 270   |
|        |   |     | 450    | 270           |     | 270           | 450   |
| 1      | Búsqueda constante de nuevas oportunidades.         | 342 |        |               | 96  |               |       |
| 2      | Compromiso con las actividades que realizas.        | 222 |        |               | 188 |               |       |
| 3      | Perseverancia y capacidad para enfrentar problemas. | 382 |        |               | 46  |               |       |
| 4      | Exigir eficiencia y calidad.                        | 374 |        |               | 56  |               |       |
| 5      | Evaluar riesgos.                                    | 290 |        |               | 138 |               |       |
| 6      | Planificación.                                      | 290 |        |               | 126 |               |       |
| 7      | Buscar información.                                 | 368 |        |               | 48  |               |       |
| 8      | Fijación de metas.                                  | 378 |        |               | 62  |               |       |
| 9      | Capacidad para persuadir y generar redes de apoyo.  | 314 |        |               | 108 |               |       |
| 10     | Autoconfianza.                                      | 340 |        |               | 98  |               |       |

Cada encuestado puede marcar o bien la letra “A” (cuyo valor es 2) o bien la letra “B” (cuyo valor es 2). En cada dimensión existen 5 preguntas (por tanto el puntaje máximo es 10 si marcó todas “A” o todas “B”).

El modelo contempla que cuando el puntaje es hasta 4 en cada dimensión entonces se trata de una fortaleza “no muy fuerte” y si el puntaje va desde 6 hasta 10 entonces es “fuerte”.

La promoción 2012-I es fuerte en las dimensiones 1, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9 y 10 y es no muy fuerte en la dimensión 2.

La promoción 2012-I es un poco débil en las dimensiones 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9 y 10

**Tabla 4. 3 Habilidades emprendedoras promoción 2012-II**

| 2012-II |   |     |        |               |     |               |       |
|---------|---|-----|--------|---------------|-----|---------------|-------|
| Nº      | Habilidades emprendedoras                           | A   | Fuerte | No muy fuerte | B   | Un poco débil | Débil |
|         |   |     | 336    | 0             |     | 0             | 336   |
|         |   |     | 560    | 336           |     | 336           | 560   |
| 1       | Búsqueda constante de nuevas oportunidades.         | 478 |        |               | 148 |               |       |
| 2       | Compromiso con las actividades que realizas.        | 328 |        |               | 268 |               |       |
| 3       | Perseverancia y capacidad para enfrentar problemas. | 484 |        |               | 130 |               |       |
| 4       | Exigir eficiencia y calidad.                        | 432 |        |               | 160 |               |       |
| 5       | Evaluar riesgos.                                    | 406 |        |               | 206 |               |       |
| 6       | Planificación.                                      | 408 |        |               | 218 |               |       |
| 7       | Buscar información.                                 | 510 |        |               | 102 |               |       |
| 8       | Fijación de metas.                                  | 480 |        |               | 138 |               |       |
| 9       | Capacidad para persuadir y generar redes de apoyo.  | 426 |        |               | 184 |               |       |
| 10      | Autoconfianza.                                      | 446 |        |               | 180 |               |       |

Cada encuestado puede marcar o bien la letra “A” (cuyo valor es 2) o bien la letra “B” (cuyo valor es 2). En cada dimensión existen 5 preguntas (por tanto el puntaje máximo es 10 si marcó todas “A” o todas “B”).

El modelo contempla que cuando el puntaje es hasta 4 en cada dimensión entonces se trata de una fortaleza “no muy fuerte” y si el puntaje va desde 6 hasta 10 entonces es “fuerte”.

La promoción 2012-II es fuerte en las dimensiones 1, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9 y 10 y es no muy fuerte en la dimensión 2.

La promoción 2012-II es un poco débil en las dimensiones 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9 y 10

**Tabla 4. 4 Habilidades emprendedoras Facultad en su conjunto**

| Facultad de Ciencias Contables y Financieras |   |       |        |               |     |               |       |
|--|---|-------|--------|---------------|-----|---------------|-------|
| N°   | Habilidades emprendedoras                           | A     | Fuerte | No muy fuerte | B   | Un poco débil | Débil |
|  |   |       | 990    | 0             |     | 0             | 990   |
|  |   |       | 1650   | 990           |     | 990           | 1650  |
| 1  | Búsqueda constante de nuevas oportunidades.         | 1,252 |        |               | 348 |               |       |
| 2  | Compromiso con las actividades que realizas.        | 814   |        |               | 698 |               |       |
| 3  | Perseverancia y capacidad para enfrentar problemas. | 1,298 |        |               | 282 |               |       |
| 4  | Exigir eficiencia y calidad.                        | 1,184 |        |               | 366 |               |       |
| 5  | Evaluar riesgos.                                    | 1,076 |        |               | 496 |               |       |
| 6  | Planificación.                                      | 1,090 |        |               | 494 |               |       |
| 7  | Buscar información.                                 | 1,322 |        |               | 248 |               |       |
| 8  | Fijación de metas.                                  | 1,312 |        |               | 282 |               |       |
| 9  | Capacidad para persuadir y generar redes de apoyo.  | 1,108 |        |               | 440 |               |       |
| 10   | Autoconfianza.                                      | 1,154 |        |               | 438 |               |       |

Cada encuestado puede marcar o bien la letra “A” (cuyo valor es 2) o bien la letra “B” (cuyo valor es 2). En cada dimensión existen 5 preguntas (por tanto el puntaje máximo es 10 si marcó todas “A” o todas “B”).

El modelo contempla que cuando el puntaje es hasta 4 en cada dimensión entonces se trata de una fortaleza “no muy fuerte” y si el puntaje va desde 6 hasta 10 entonces es “fuerte”.

La Facultad de Ciencias Contables y Financieras es fuerte en las dimensiones 1, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9 y 10 y es no muy fuerte en la dimensión 2.

La Facultad de Ciencias Contables y Financieras es un poco débil en las dimensiones 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9 y 10



**Tabla 4. 5 Puntaje dimensión 1 y por pregunta de dicha dimensión**

| <b>Preg.</b>  | <b>A</b>     | <b>Dimensión 1</b> | <b>B</b>   |
|---------------|--------------|--------------------|------------|
| <b>1</b>      | <b>270</b>   |                    | <b>54</b>  |
| <b>2</b>      | <b>236</b>   |                    | <b>88</b>  |
| <b>3</b>      | <b>270</b>   |                    | <b>56</b>  |
| <b>4</b>      | <b>222</b>   |                    | <b>88</b>  |
| <b>5</b>      | <b>254</b>   |                    | <b>62</b>  |
| <b>Total:</b> | <b>1,252</b> |                    | <b>348</b> |

Se aprecia el puntaje de cada pregunta que marcaron “A” (1,252) y que marcaron “B” (348)

Este puntaje ocupa el cuarto lugar.

**Tabla 4. 6 Puntaje dimensión 2 y por pregunta de dicha dimensión**

| <b>Preg.</b>  | <b>A</b>   | <b>Dimensión 2</b> | <b>B</b>   |
|---------------|------------|--------------------|------------|
| <b>1</b>      | <b>230</b> |                    | <b>88</b>  |
| <b>2</b>      | <b>106</b> |                    | <b>176</b> |
| <b>3</b>      | <b>152</b> |                    | <b>164</b> |
| <b>4</b>      | <b>130</b> |                    | <b>176</b> |
| <b>5</b>      | <b>196</b> |                    | <b>110</b> |
| <b>Total:</b> | <b>814</b> |                    | <b>714</b> |

Se aprecia el puntaje de cada pregunta que marcaron “A” (814) y que marcaron “B” (714)

Este puntaje ocupa el décimo y último lugar.

**Tabla 4. 7 Puntaje dimensión 3 y por pregunta de dicha dimensión**

| <b>Preg.</b>  | <b>A</b>     | <b>Dimensión 3</b> | <b>B</b>   |
|---------------|--------------|--------------------|------------|
| <b>1</b>      | <b>280</b>   |                    | <b>46</b>  |
| <b>2</b>      | <b>248</b>   |                    | <b>64</b>  |
| <b>3</b>      | <b>240</b>   |                    | <b>66</b>  |
| <b>4</b>      | <b>272</b>   |                    | <b>46</b>  |
| <b>5</b>      | <b>258</b>   |                    | <b>60</b>  |
| <b>Total:</b> | <b>1,298</b> |                    | <b>282</b> |

Se aprecia el puntaje de cada pregunta que marcaron “A” (1,298) y que marcaron “B” (282)

Este puntaje ocupa el tercer lugar. Pertenece al tercio superior.

**Tabla 4. 8 Puntaje dimensión 4 y por pregunta de dicha dimensión**

| <b>Preg.</b>  | <b>A</b>     | <b>Dimensión 4</b> | <b>B</b>   |
|---------------|--------------|--------------------|------------|
| <b>1</b>      | <b>222</b>   |                    | <b>72</b>  |
| <b>2</b>      | <b>220</b>   |                    | <b>92</b>  |
| <b>3</b>      | <b>266</b>   |                    | <b>52</b>  |
| <b>4</b>      | <b>226</b>   |                    | <b>82</b>  |
| <b>5</b>      | <b>250</b>   |                    | <b>68</b>  |
| <b>Total:</b> | <b>1,184</b> |                    | <b>366</b> |

Se aprecia el puntaje de cada pregunta que marcaron “A” (1,184) y que marcaron “B” (366)

Este puntaje ocupa el quinto lugar.

**Tabla 4. 9 Puntaje dimensión 5 y por pregunta de dicha dimensión**

| <b>Preg.</b>  | <b>A</b>    | <b>Dimensión 5</b> | <b>B</b>   |
|---------------|-------------|--------------------|------------|
| <b>1</b>      | <b>294</b>  |                    | <b>32</b>  |
| <b>2</b>      | <b>230</b>  |                    | <b>96</b>  |
| <b>3</b>      | <b>200</b>  |                    | <b>110</b> |
| <b>4</b>      | <b>186</b>  |                    | <b>110</b> |
| <b>5</b>      | <b>164</b>  |                    | <b>148</b> |
| <b>Total:</b> | <b>1074</b> |                    | <b>496</b> |

Se aprecia el puntaje de cada pregunta que marcaron “A” (1,074) y que marcaron “B” (496)

Este puntaje ocupa el noveno lugar.

**Tabla 4. 10 Puntaje dimensión 6 y por pregunta de dicha dimensión**

| <b>Preg.</b>  | <b>A</b>     | <b>Dimensión 6</b> | <b>B</b>   |
|---------------|--------------|--------------------|------------|
| <b>1</b>      | <b>274</b>   |                    | <b>50</b>  |
| <b>2</b>      | <b>230</b>   |                    | <b>94</b>  |
| <b>3</b>      | <b>204</b>   |                    | <b>104</b> |
| <b>4</b>      | <b>188</b>   |                    | <b>130</b> |
| <b>5</b>      | <b>194</b>   |                    | <b>116</b> |
| <b>Total:</b> | <b>1,090</b> |                    | <b>494</b> |

Se aprecia el puntaje de cada pregunta que marcaron “A” (1,090) y que marcaron “B” (494)

Este puntaje ocupa el octavo lugar.

**Tabla 4. 11 Puntaje dimensión 7 y por pregunta de dicha dimensión**

| <b>Preg.</b>  | <b>A</b>     | <b>Dimensión 7</b> | <b>B</b>   |
|---------------|--------------|--------------------|------------|
| <b>1</b>      | <b>286</b>   |                    | <b>40</b>  |
| <b>2</b>      | <b>270</b>   |                    | <b>44</b>  |
| <b>3</b>      | <b>250</b>   |                    | <b>58</b>  |
| <b>4</b>      | <b>252</b>   |                    | <b>60</b>  |
| <b>5</b>      | <b>264</b>   |                    | <b>46</b>  |
| <b>Total:</b> | <b>1,322</b> |                    | <b>248</b> |

Se aprecia el puntaje de cada pregunta que marcaron “A” (1,322) y que marcaron “B” (248)

Este puntaje ocupa el primer lugar. Pertenece al tercio superior.

**Tabla 4. 12 Puntaje dimensión 8 y por pregunta de dicha dimensión**

| <b>Preg.</b>  | <b>A</b>     | <b>Dimensión 8</b> | <b>B</b>   |
|---------------|--------------|--------------------|------------|
| <b>1</b>      | <b>284</b>   |                    | <b>36</b>  |
| <b>2</b>      | <b>288</b>   |                    | <b>38</b>  |
| <b>3</b>      | <b>252</b>   |                    | <b>60</b>  |
| <b>4</b>      | <b>254</b>   |                    | <b>74</b>  |
| <b>5</b>      | <b>234</b>   |                    | <b>74</b>  |
| <b>Total:</b> | <b>1,312</b> |                    | <b>282</b> |

Se aprecia el puntaje de cada pregunta que marcaron “A” (1,312) y que marcaron “B” (282)

Este puntaje ocupa el segundo lugar. Pertenece al tercio superior.

**Tabla 4. 13 Puntaje dimensión 9 y por pregunta de dicha dimensión**

| <b>Preg.</b>  | <b>A</b>     | <b>Dimensión 9</b> | <b>B</b>   |
|---------------|--------------|--------------------|------------|
| <b>1</b>      | <b>266</b>   |                    | <b>58</b>  |
| <b>2</b>      | <b>214</b>   |                    | <b>84</b>  |
| <b>3</b>      | <b>284</b>   |                    | <b>42</b>  |
| <b>4</b>      | <b>174</b>   |                    | <b>130</b> |
| <b>5</b>      | <b>170</b>   |                    | <b>126</b> |
| <b>Total:</b> | <b>1,108</b> |                    | <b>440</b> |

Se aprecia el puntaje de cada pregunta que marcaron “A” (1,108) y que marcaron “B” (440)

Este puntaje ocupa el séptimo lugar.

**Tabla 4. 14 Puntaje dimensión 10 y por pregunta de dicha dimensión**

| <b>Preg.</b>  | <b>A</b>     | <b>Dimensión 10</b> | <b>B</b>   |
|---------------|--------------|---------------------|------------|
| <b>1</b>      | <b>176</b>   |                     | <b>146</b> |
| <b>2</b>      | <b>276</b>   |                     | <b>42</b>  |
| <b>3</b>      | <b>286</b>   |                     | <b>42</b>  |
| <b>4</b>      | <b>244</b>   |                     | <b>70</b>  |
| <b>5</b>      | <b>172</b>   |                     | <b>138</b> |
| <b>Total:</b> | <b>1,154</b> |                     | <b>438</b> |

Se aprecia el puntaje de cada pregunta que marcaron “A” (1,154) y que marcaron “B” (438)

Este puntaje ocupa el sexto lugar.

## **4.2. DISCUSIÓN**

El objetivo general es determinar el nivel de las habilidades emprendedoras de los alumnos de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras de la Universidad Nacional de Piura. Mientras que los resultados dan cuenta que de diez dimensiones pues en nueve existen fortalezas vigorosas y debilidades poco tenues (un poco débiles) lo cual denota la existencia de jóvenes con habilidades emprendedoras que pueden ser potencializadas con la incorporación de asignaturas o cursos referidos a temáticas como: espíritu emprendedor, idea de negocios, modelo de negocios, plan de negocios. La teoría según el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo de Perú- MINTRA y la Organización Internacional de Trabajo-OIT (2011) señala que el espíritu emprendedor es la capacidad que poseen las personas para generar cambios, para innovar, para probar cosas nuevas o hacerlas de manera diferente, para ser creativas y flexibles, para persistir, para generar redes de apoyo y buscar la calidad; es decir el espíritu emprendedor está relacionado con una serie de factores o habilidades emprendedoras que pueden desarrollarse en las personas. El antecedente de Barilali (2006) en su trabajo de investigación llamado “Análisis de las Capacidades Emprendedoras al Interior de las Organización: El caso de los Graduados Universitarios” presentado en la Universidad Nacional de Mar del Plata, sugiere que si bien los individuos poseen limitada libertad de acción en las organizaciones, pueden comportarse y actuar como entrepreneurs dentro de las mismas, implementando sus ideas, sin que necesariamente sean dueños de la empresa, se trata entonces de individuos proactivos y con alta necesidad de realización. Por lo tanto, la apertura hacia nuevas oportunidades es una dimensión de la actividad intrapreneur.

El objetivo específico 1 es determinar el nivel de las habilidades emprendedoras en la búsqueda constante de nuevas oportunidades. Los resultados dan cuenta que en esta dimensión existen fortalezas vigorosas y debilidades tenues (un poco débiles). La teoría señala que en esta dimensión se busca probar cosas nuevas o hacerlas de manera diferente. El antecedente de Espinoza (2004), en su estudio "sobre aptitudes y actitudes empresariales de los estudiantes de administración, en tres universidades públicas de Lima y Callao, Perú", el autor trata de demostrar la escasa actitud de emprendimiento de los estudiantes, explicando que aquellos que dicen tener negocio propio se refiere al negocio de sus padres. No existen estrategias

pedagógicas en las facultades de administración de las universidades públicas; no están orientadas a formar empresarios ni a promover aptitudes y actitudes empresariales.

El objetivo específico 2 es determinar el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a compromiso con las actividades que realizas. Los resultados dan cuenta que en esta dimensión existen fortalezas poco vigorosas (no muy fuertes) y debilidades tenues (un poco débiles). La teoría señala que en esta dimensión se busca identificarse o comprometerse con las actividades del emprendimiento, es decir dedicar el tiempo que se requiera para que el emprendimiento prospere. El antecedente de Loli et al (2009) en el estudio: Emprendimiento en los estudiantes de la UNMSM y su relación con algunas variables sociodemográfica, encontrándose todos ellos entre el tercero y quinto año de estudios. Los resultados nos indican que la mayoría de los estudiantes universitarios tienen una actitud positiva hacia la creatividad y el emprendimiento; igualmente, existen una correlación significativa y positiva \_entre sus componentes. Sobre las variables demográficas y psicosociales, y su relación con los componentes, existe diferencia significativa de acuerdo a los grupos de edad, ciclos de estudio cursado, Facultad y Escuela Académico Profesional de pertenencia, desarrollo de emprendimiento y sector de actividad para el emprendimiento; es decir, la intervención de dichas variables permiten inferir diferencias de percepción respecto a algunos factores de la creatividad y el emprendimiento. Es posible también que los resultados varíen en algunos aspectos con la ampliación de la muestra; no obstante, es pertinente hacer algunos ajustes a las variables demográficas para obtener y aprovechar mejor los resultados; existen vacíos que deben ser explorados añadiendo variables relacionadas, por ejemplo, a la procedencia del estudiante y a la de su familia, y otras variables que, sin duda, serán de mucha utilidad para ir consolidando estos resultados.

El objetivo específico 3 es determinar el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a perseverancia y capacidad para enfrentar problemas. Los resultados dan cuenta que en esta dimensión existen fortalezas vigorosas y debilidades tenues (un poco débiles). La teoría señala que en esta dimensión se busca realizar actividades una y otra vez hasta que se obtengan

las consecuencias requeridas. El antecedente de Delgado y Núñez (2017) en su investigación llamada “Competencias de emprendimiento en estudiantes universitarios de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Señor de Sipán- Pimentel” presentada en Universidad Señor de Sipán, los resultados muestran que dado el escenario analizado es necesario plantear un programa de capacitación empresarial que permita mejorar el desarrollo de las competencias de emprendimiento en los estudiantes donde se tratará de conocer los diversos aspectos concernientes a las competencias emprendedoras de los estudiantes, para así poder brindarles las herramientas e instrumentos básicos que potencialicen sus capacidades y así llegar a generar a través del trabajo directo con los grupos de interés un desarrollo práctico de sus destrezas.

El objetivo específico 4 es determinar el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a exigir eficiencia y calidad. Los resultados dan cuenta que en esta dimensión existen fortalezas vigorosas y debilidades tenues (un poco débiles). La teoría señala que en esta dimensión se busca cultivar el hacer bien las cosas o hacerlas correctamente (eficiencia) con atención a los requerimientos o normas establecidas por la sociedad. El antecedente de Arohuanca-Percca, P. (2012) quien en su trabajo de investigación denominado “Evaluación de las habilidades emprendedoras, en los estudiantes de las Escuelas Profesionales de Administración 2012” señala que el tema de emprendimientos adquiere relevancia cuando se conocen las habilidades requeridas, por ser elementos clave en la creación de empleo o generación de riqueza y que son adoptados frecuentemente, debido a las necesidades individuales, organizacionales y hasta de sociedades como una alternativa a temas como el desempleo juvenil, desarrollo socio económico o nuevos modelos de sociedades emergentes. Ello resulta pertinente en la medida que se refiera a exigir eficiencia y calidad.

El objetivo específico 5 es determinar el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a evaluar riesgos. Los resultados dan cuenta que en esta dimensión existen fortalezas vigorosas y debilidades tenues (un poco débiles). La teoría señala que en esta dimensión se debe cultivar la medición de los riesgos involucrados en cada decisión para evitar frustraciones o pérdidas importantes. El antecedente de Espíritu y Sastre (2007) en su estudio "La actitud



emprendedora durante la vida académica de los estudiantes universitarios" (España, Madrid) nos manifiesta: "Existen todavía muchas incógnitas por descifrar en relación con la influencia de las características individuales hacia la actitud emprendedora sobre la creación de empresas. La descripción sobre los comportamientos, habilidades y actitudes del ser humano, casi siempre ha sido acompañada de intentos por conocer los orígenes causales de tales conductas. En el ámbito de la Universidad, podemos encontrar personas con enorme potencial para emprender, que por su alta capacitación, sus empresas podrían tener mayor probabilidad de supervivencia, especialmente si el objeto de sus actividades requiere conocimientos especializados y de alto nivel. Sin embargo, aunque el espíritu emprendedor puede surgir desde cualquier rincón del aula universitaria, su fomento y realización dependerá de las condiciones de las universidades y apoyos que se reciban. Sin embargo, la formación específica en creación de empresas debe ser positivamente valorada, ya que los estudiantes que han recibido este tipo de formación, manifiestan una actitud más favorable hacia el autoempleo. No obstante, somos conscientes de que también podría presentarse un problema de causalidad inversa, ya que es posible que los estudiantes con mayor inclinación al autoempleo hayan buscado profundizar en su formación hacia la creación de empresas en mayor proporción que los demás estudiantes". Ello resulta pertinente en la medida que se refiera a evaluación de riesgos.

El objetivo específico 6 es determinar el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a planificación. Los resultados dan cuenta que en esta dimensión existen fortalezas vigorosas y debilidades tenues (un poco débiles). La teoría señala que en esta dimensión se debe cultivar el proyectarse al futuro o planificar. El antecedente de Fandiño y Bolívar (2009) en su trabajo de tesis titulado "Evaluación del impacto del emprendimiento empresarial en los estudiantes y/o egresados de la carrera de administración de empresas de la pontificia universidad javeriana y estudio de los factores de éxito de sus empresas creadas a partir de los talleres de grado", llegó a demostrar el buen trabajo de la Pontificia Universidad Javeriana con respecto al fomento de emprendimiento, a través de la implementación de un programa de emprendimiento que se pone en práctica a lo largo de la formación universitaria, el cual tiene como finalidad que los estudiantes, además de desarrollar la parte cognitiva, crezcan en cuanto

a habilidades y competencias, de forma que se vean orientados a la realización de proyectos y metas. Este programa también busca promover la investigación, así como el desarrollo y uso de las tecnologías para la obtención de procesos más eficientes, considerando que esto representará un beneficio público para la sociedad en general. Ello resulta pertinente en la medida que se refiera a planificación.

El objetivo específico 7 es determinar el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a buscar información. Los resultados dan cuenta que en esta dimensión existen fortalezas vigorosas y debilidades tenues (un poco débiles). La teoría señala que en esta dimensión se de propiciar la virtud de búsqueda de información previo a la toma de decisiones pues cuanto mejor la información disponible tanto mejor la decisión a tomar. El antecedente de Pérez (2009) en su estudio “La universidad en la Formación de Emprendedores empresariales y el apoyo de la Creación de Nuevas Empresas”, señala que es importante que las universidades se encarguen no solo de enseñar conocimientos, sino que además se debe dar a comprender al alumno un sentido amplio, que implique el desarrollo de competencias, aptitudes, habilidades y otros que permitan aprovechar las oportunidades que brinda el mercado. Ello resulta pertinente en la medida que se refiera a búsqueda de información.

El objetivo específico 8 es determinar el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a fijación de metas. Los resultados dan cuenta que en esta dimensión existen fortalezas vigorosas y debilidades tenues (un poco débiles). La teoría señala que en esta dimensión se promueve la virtud de fijarse metas porque cuanto mejor las metas pues tanto mejor las decisiones del presente y la orientación hacia el logro de las metas. El antecedente de Borjas (2003) en su estudio: "Espíritu empresarial, creatividad empresarial, en estudiantes universitarios venezolanos. Un nuevo reto", nos manifiesta: " el desarrollo del espíritu empresarial es una actividad que involucra a diferentes organizaciones: Estado, centros educativos, universidades, sector empresarial, con la finalidad de la divulgación e incorporación en los diferentes subsistemas de educación y formación, así como involucrar a los medios de comunicación para que el Espíritu Empresarial adquiriera un papel social. En esta actividad, juega

un papel fundamental el desarrollo del personal docente y de investigación, para que pueda cumplir con las exigencias propuestas en el modelo propuesto en este trabajo para el desarrollo del Espíritu Empresarial. Las Universidades necesitan formar a su profesionales con un alto Espíritu Empresarial como una forma de contribuir al fomento de nuevas competencias, las cuales deben estar vinculadas a los proceso de desarrollo en las organizaciones en las cuales se desenvuelvan. Ello resulta pertinente en la medida que se refiera a capacidad de fijación de metas.

El objetivo específico 9 es determinar el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a capacidad para persuadir y generar redes de apoyo. Los resultados dan cuenta que en esta dimensión existen fortalezas vigorosas y debilidades tenues (un poco débiles). La teoría señala que en esta dimensión es necesario cultivar la virtud de convencer para así generar redes de apoyo y colaboración que puedan servir para la prosperidad de la actividad emprendedora o negocio. El antecedente de Pérez (2009) en su trabajo: La universidad en la formación de emprendedores empresariales y el apoyo en la creación de nuevas empresas, nos manifiesta: "Es fundamental que las universidades jueguen un rol mucho más protagónico en el nacimiento y consolidación de las nuevas empresas, reduciendo la tasa de mortalidad de las nuevas compañías y acrecentando sus posibilidades de éxito, formando una nueva generación de líderes empresariales dispuestos a asumir riesgos, sin temor a los nuevos retos, perseverantes y con redes de apoyo sólidas. En esta nueva concepción muy pocas universidades han incursionado, por lo que existe un gran mercado como la Universidad Nacional Mayor de San Marcos; todo depende del consenso entre autoridades y estudiantes. Ello resulta pertinente en la medida que se refiera a capacidad para persuadir y generar redes de apoyo.

El objetivo específico 10 es determinar el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a autoconfianza. Los resultados dan cuenta que en esta dimensión existen fortalezas vigorosas y debilidades tenues (un poco débiles). La teoría señala que en esta dimensión se debe propiciar la virtud de confiar en uno mismo lo cual se logra en la medida que se vayan consiguiendo metas cada vez mayores. El antecedente de Paniza y Herrera (2016) en su trabajo de investigación llamado "Características Emprendedoras de los Estudiantes de Administración

de Empresas en la Universidad de la Guajira y la Universidad Popular del Cesar” presentado en la Universidad de Cartagena, como resultado obtuvo que los estudiantes en el programa de Administración de Empresas manejan en cierta medida las capacidades humanas, donde sale a relucir que su nivel de confianza depositado en sí mismos es relativamente alto, considerando que están en una posición segura de poder propiciar desde su interior ideas emprendedoras y que encaminen al logro de sus metas y objetivos.

La presente tesis refleja potencialidades ya que existen investigaciones similares que se han hecho en el mundo principalmente a nivel de universidades bien sea como tesis o artículos científicos, con lo cual se contribuye a dicha tendencia. El aporte es que se está contribuyendo a la ampliación de los horizontes de la administración respecto al entrepreneurship o emprendimiento o emprendedurismo, para que la administración se constituya en mecanismo de cambio organizacional y de aporte social por la vía de la investigación seria y rigurosa). Además, se resalta la importancia de los datos para avanzar en futuras líneas de investigación, como por ejemplo: espíritu emprendedor en las universidades, modelo de negocio, plan de negocio.

## **LINEAMIENTOS DE MEJORA**

### **1) En cuanto a mejoramiento de habilidades emprendedoras**

La carrera profesional de Ciencias Contables y Financieras de la Universidad Nacional de Piura ofrece cursos como: administración I, II, III, gestión de pymes, cuyos contenidos son insuficientes y pueden optimizarse con la incorporación de asignaturas/cursos en su currículo, tales como: plan de negocios, espíritu emprendedor, habilidades emprendedoras, modelos de negocio.

El presupuesto requerido asciende a la suma de S/. 10,056 que correspondería a la contratación de un profesor con grado de Maestría según contrato MINEDU de tipo “B” con especialidad en dichos cursos o temas propuestos por el lapso de un ciclo o semestre académico. Un solo profesor impartiría todos los cuatro cursos/asignaturas toda vez que se imparte en ciclos diferentes.

Las asignaturas/cursos a ofrecerse son:

- a) Espíritu emprendedor
- b) Habilidades emprendedoras
- c) Modelo de negocio
- d) Plan de negocio

El contenido de las asignaturas está relacionado con habilidades emprendedoras que es el tema de tesis. La primera asignatura representa el preámbulo de las habilidades emprendedoras, así por ejemplo el primer tema de contenido está relacionado con los tres primeros temas o dimensiones de las habilidades emprendedoras mientras que el resto de temas son complementarios. La segunda asignatura es propiamente el tema de tesis y sus diez dimensiones. La tercera asignatura representa el complemento de las habilidades emprendedoras. La cuarta asignatura es la parte final de las habilidades emprendedoras y está relacionado con las dimensiones 5, 6, 7 y 8.

**Cuadro 3. 1 Lineamientos de mejora**

| <b>Título</b>  | <b>Objetivo</b>   | <b>Metas</b>                       | <b>Contenido</b>  | <b>Indicadores</b>  | <b>Plan de monitoreo</b>                           | <b>Presupuesto</b>  |
|--|---|------------------------------------|---|---|--|---|
| Lineamiento de mejora del nivel de las habilidades emprendedoras de los alumnos de la carrera profesional de Contabilidad de la Universidad Nacional de Piura. | Mejora del nivel de las habilidades emprendedoras de los alumnos de la carrera profesional de Contabilidad de la Universidad Nacional de Piura. | Curso 1: Espíritu emprendedor      | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Espíritu empresarial</li> <li>2. Por qué es necesario impulsar la creación de empresas</li> <li>3. Las nuevas empresas generadoras de empleo</li> <li>4. El ser humano frente a sus opciones de trabajo</li> <li>5. Componentes del emprendimiento</li> <li>6. El emprendedor</li> <li>7. Escenarios para el emprendimiento</li> <li>8. Tendencias del comienzo del milenio</li> <li>9. Mitos sobre el emprendedor.</li> </ol>    | <p>Al menos 30 alumnos</p> <p>Al menos 64 horas académicas al semestre.</p> | Curso de 3 créditos en el VII semestre académico.  | S/. 2,514 mensual (cifra corresponde a un profesor contratado, Tipo “B” MINEDU) |
|  |   | Curso 2: Habilidades emprendedoras | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Búsqueda constante de nuevas oportunidades</li> <li>2. Compromiso con las actividades que realizas</li> <li>3. Perseverancia y capacidad para enfrentar problemas</li> <li>4. Exigir eficiencia y calidad</li> <li>5. Evaluar riesgos</li> <li>6. Planificación</li> <li>7. Buscar información</li> <li>8. Fijación de metas</li> <li>9. Capacidad para persuadir y generar redes de apoyo</li> <li>10. Autoconfianza.</li> </ol> | <p>Al menos 30 alumnos</p> <p>Al menos 64 horas académicas al semestre.</p> | Curso de 3 créditos en el VIII semestre académico. | S/. 2,514 mensual (cifra corresponde a un profesor contratado, Tipo “B” MINEDU) |
|  |   | Curso 3: Modelo de negocio         | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Análisis y diseño de modelos de negocio.</li> <li>2. Patrones de modelo de negocios.</li> <li>3. Modelo Canvas</li> <li>4. StartUp</li> </ol>   | <p>Al menos 20 alumnos</p> <p>Al menos 64 horas académicas al semestre.</p> | Curso de 3 créditos en el IX semestre académico.   | S/. 2,514 mensual (cifra corresponde a un profesor                              |

|  |  |                              |   |   |  |   |
|--|--|------------------------------|---|---|--|---|
|  |  |                              |   |   |  | contratado, Tipo<br>"B" MINEDU)   |
|  |  | Curso 4: Plan de<br>negocios | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ¿Qué es un Plan de Negocios?</li> <li>2. ¿Para qué sirve?</li> <li>3. Componentes de un Plan</li> <li>4. ¿Qué hacer antes de escribir el Plan de Negocios?</li> <li>5. Desarrollo y Selección Ideas de Negocio</li> <li>6. Análisis de Viabilidad y Factibilidad</li> <li>7. Preparación de un Plan de Negocios</li> <li>8. Resumen Ejecutivo, y Descripción del Negocio</li> <li>9. Análisis de Industria</li> <li>10. Análisis de Mercado</li> <li>11. Plan de Marketing</li> <li>12. Equipo de gestión y estructura de la empresa</li> <li>13. Plan de Operaciones y de producto/servicio</li> <li>14. El diseño y Plan de Desarrollo</li> <li>15. Proyecciones Financieras</li> </ol> | <p>Al menos 20<br/>alumnos</p> <p>Al menos 64<br/>horas académicas<br/>al semestre.</p> | Curso de 3<br>créditos en el X<br>semestre<br>académico. | S/. 2,514<br>mensual<br>(cifra<br>corresponde a un<br>profesor<br>contratado, Tipo<br>"B" MINEDU) |

## **2) En cuanto a mejoramiento de la formación profesional**

El contador público podrá conocer mucho mejor el entorno, donde está el mercado y la sociedad que son cada vez más exigentes ya que demandan profesionales capaces de solucionar problemas ajenos a su propio puesto de trabajo (intra emprendedor), vale decir por ejemplo: organización de eventos.

El contador público también podrá tener la facilidad para expresarse y estar pendiente de las ocasiones para responder a las necesidades del entorno con un ánimo innovador y con afán de descubrimiento para poner en marcha sus innovaciones

## **3) En cuanto a mejoramiento de la imagen institucional**

Al reorientarse la formación profesional del contador público, se lograría como efecto a largo plazo un reconocimiento por parte tanto de los alumnos, y de los padres de familia, la comunidad en general y de esta forma su imagen institucional se fortificaría pues se estaría demostrando que la Facultad de Ciencias Contables y Financieras estaría atendiendo de buena forma las exigencias del mercado y sociedad; toda vez que la universidad además de responder apropiadamente a los requerimientos de la sociedad y el mercado pues debe ofrecer formación que se legitime en tanto contribuya al progreso tanto de la sociedad como del mercado.

También, se está ofreciendo una plaza para contrato MINEDU de tipo “B” de un docente con grado de Maestría, a efectos de que pueda atender a todos los alumnos que lo requieren según el nivel de estudio.



## CONCLUSIONES

- 1) Se ha podido determinar el nivel de las habilidades emprendedoras de los alumnos de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras de la Universidad Nacional de Piura, detectándose que existen fortalezas que vale la pena mejorar y debilidades tenues que se podrían superar con capacitación o incorporación de asignaturas/cursos.
- 2) El nivel de las habilidades emprendedoras en la búsqueda constante de nuevas oportunidades, concierne a fuerte, las mismas que podrían mejorarse en tanto se ofrezca capacitación o asignaturas/cursos que generen aprendizajes referidos a centrarse en los aspectos positivos o fuertes pues ahí radican las mayores oportunidades.
- 3) Respecto a las habilidades emprendedoras referidas a compromiso con las actividades que realizas, las fortalezas no son muy fuerte con lo cual se debe trabajar o capacitar o generar aprendizajes vinculados a la generación de compromisos con aquello que se está realizando, sin desmayar ni abandonar lo avanzado.
- 4) En relación al nivel de las habilidades emprendedoras referidas a perseverancia y capacidad para enfrentar problemas, existen resultado fuerte que se pueden maximizar con capacitación y asignaturas/cursos orientadas al cultivo de la persistencia respecto a los problemas pues así se podrían solucionar los mismos.
- 5) Sobre el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a exigir eficiencia y calidad, corresponde a fuerte, las mismas que podrían mejorarse en tanto se ofrezca capacitación o asignaturas/cursos que fomenten aspectos referidos a la calidad tanto desde el punto de vista de las normas como de las expectativas.
- 6) En afinidad al nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a evaluar riesgos, el resultado es fuerte, las mismas que podrían mejorarse en tanto se ofrezca capacitación o asignaturas/cursos que favorezcan las formas de asumir riesgos pues en la medida que se conozcan pues se pueden evaluar y asumir con posibilidades de superación.
- 7) En relación al nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a planificación, pertenece a resultado fuerte, las mismas que podrían mejorarse en tanto se ofrezca capacitación o asignaturas/cursos que propicien la virtud de visualización del futuro

mediante la planificación ya que de esa forma el emprendedor se adelanta en forma proactiva a evitar pérdidas.

- 8) Sobre el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a buscar información, atañe a resultado fuerte, las mismas que podrían mejorarse en tanto se ofrezca capacitación o asignaturas/cursos que tiendan al cultivo de una buena práctica como es la búsqueda de información procurando que sea fidedigna para que la toma de decisiones sea favorable.
- 9) El nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a fijación de metas, recae en resultado fuerte, las mismas que podrían mejorarse en tanto se ofrezca capacitación o asignaturas/cursos que ofrezcan la posibilidad de perseverar en la fijación de metas ya que es la mejor forma de avanzar o prosperar principalmente en un negocio emprendedor.
- 10) En afinidad al nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a capacidad para persuadir y generar redes de apoyo, incumbe a resultado fuerte, las mismas que podrían mejorarse en tanto se ofrezca capacitación o asignaturas/cursos que se orienten a generar la capacidad de persuasión o convencimiento que va a permitir generar redes de apoyo o de contacto.
- 11) El nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a autoconfianza, concierne a resultado fuerte, las mismas que podrían mejorarse en tanto se ofrezca capacitación o asignaturas/cursos que desarrollen la confianza en uno mismo o el convencimiento íntimo de que el emprendedor es capaz de realizar con éxito una determinada tarea o misión, o bien elegir la mejor alternativa cuando se presenta un problema, es decir tomar la mejor decisión; por tanto confiar en que en general uno va a salir airoso de una situación, por difícil que parezca.

## RECOMENDACIONES

- 1) Se recomienda a los directivos de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, que pongan en práctica los lineamientos de mejora para optimizar las habilidades emprendedoras, principalmente cuando al momento de ejercer su profesión van a tener que trabajar en un estudio contable de terceros y cuanto mejor si es propio.
- 2) Es preferible que los docentes a contratar tengan su negocio propio, para que puedan transmitir sus experiencias cotidianas y los alumnos puedan relación la teoría con la práctica, así como también puedan concientizarse sobre la necesidad de cultivar habilidades emprendedoras que les permitan crear su negocio, resaltándose: compromiso con las actividades que se realizan principalmente reforzar mucho la constancia de propósito tan ineludible para prosperar principalmente en un negocio emprendedor.

## REFERENCIAS

- Atoche, C. (18 de Marzo de 2019). Nuevos cursos en currículo. (A. Carrasco, Entrevistador)
- Barilali, F. (2006). *Análisis de las Capacidades Emprendedoras al Interior de las Organización: El caso de los Graduados Universitarios*. Mar del Plata-Argentina.
- Castillo, A. (2008). *Creando empresas fabulosas*. Venturas latinas.
- Comisión de las Comunidades Europeas. (2003). *Libro verde El Espiritu Empresarial en Europa*. Bruselas: DG Empresa.
- Corlad Tacna. (2018). *Código de ética profesional del Licenciado en Administración*.  
Obtenido de [http://www.corladtacna.com.pe/archivos/documentos/codigo\\_de\\_etica.pdf](http://www.corladtacna.com.pe/archivos/documentos/codigo_de_etica.pdf)
- Delgado Caramutti, A. M., & Nuñez Vera, P. M. (2017). *Competencias de emprendimiento en estudiantes universitarios de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Señor de Sipán, Pimental*. Pimentel-Perú: Universidad Señor de Sipán.
- Dolabela, F. (2005). *Taller del emprendedor*. Rosario: Ed. Homo Sapiens.
- Empleo, M. d. (2009). *Manual Jóvenes Emprendedores generan ideas de negocio*. Lima-Perú: Master Trainer INESUN OIT.
- Espinoza. (2004). *Sobre aptitudes y actitudes empresariales de los estudiantes de administración, en tres universidades públicas de Lima y Callao, Perú*. Lima-Perú.
- Espíritu, & Sastre. (2007). *La actitud emprendedora durante la vida académica de los estudiantes universitarios*. Madrid-España.
- Fandiño, & Bolívar. (2009). *Evaluación del impacto del emprendimiento empresarial en los estudiantes y/o egresados de la carrera de administración de empresas de la pontificia universidad javeriana y estudio de los factores de éxito de sus empresas creadas a partir de los talleres d*. Colombia: Pontificia Universidad Javeriana.
- Farfán Flores, M. O. (2017). *Capacidad emprendedora en el desarrollo de la actitud para planificar negocios en estudiantes de administración*. Lima-Perú.
- Herrera Guerra, C. E., & Montoya Restrepo, L. A. (2013). *El emprendedor: una aproximación a su definición y caracterización*. Colombia: Revista Punto de vista, vol. 4, número 7.

- Loli. (2009). *Emprendimiento en los estudiantes de la UNMSM*. Lima-Perú: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Minedu. (2014). *Ley Universitaria N° 30220*. Obtenido de <http://leyuniversitaria.pe/ley-30220/>
- OIT y Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo de Perú. (2009). *Manual jóvenes emprendedores - Generan ideas de negocios*. Lima-Perú: Master Trainer Inesun Oit.
- Paniza Pérez, A. B., & Herrera González, N. (2016). *Características emprendedoras de los estudiantes de Administración de Empresas en la Universidad de la Guajira y la Universidad Popular del César*. Cartagena-Colombia.
- Reig, E., & Mas, M. (2007). *Competitividad, crecimiento y capitalización de las regiones españolas*. España: Atlántida.
- Sheron Ramírez, L. A. (2012). *Perfil emprendedor de los estudiantes de la Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann - Tacna - Perú-2011*. Tacna-Perú: Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann.
- Universidad Nacional de Piura. (2016). *Antecedentes*. Obtenido de Historia: <http://www.unp.edu.pe/Universidad/historia.html>
- Unp. (2018). *Código de ética para la investigación en la Universidad Nacional de Piura*. Obtenido de <http://www.unp.edu.pe/licenciamiento/codeticavriunp.pdf>
- Zapata, J. (2013). *Emprendimiento, no emprendurismo ni emprendedurismo ni emprendeduría*. España: Fundación del español urgente - Fundéu BBVA.

## ANEXOS

### Anexo N° 1 Matriz de consistencia

| Problemas  | Objetivos  | Variables/Indicadores   | Metodología   |
|--|--|---|---|
| <b>General:</b><br>¿Cuál es el nivel de las habilidades emprendedoras de los alumnos de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras de la Universidad Nacional de Piura?   | <b>General:</b><br>Determinar el nivel de las habilidades emprendedoras de los alumnos de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras de la Universidad Nacional de Piura.   | Unidad de análisis  | <b>Enfoque:</b><br>Cualitativo y cuantitativo                             |
|  |  | Variable independiente  | <b>Diseño:</b><br>No experimental   |
| <b>Específicos:</b><br>1. ¿Cuál es el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a la búsqueda constante de nuevas oportunidades?<br>2. ¿Cuál es el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto al compromiso con las actividades que realizas?<br>3. ¿Cuál es el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a la perseverancia y capacidad para enfrentar problemas?<br>4. ¿Cuál es el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a exigir eficiencia y calidad?<br>5. ¿Cuál es el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a evaluar riesgos?<br>6. ¿Cuál es el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a la planificación?<br>7. ¿Cuál es el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a buscar información? | <b>Específicos:</b><br>1. Establecer el nivel de las habilidades emprendedoras en la búsqueda constante de nuevas oportunidades.<br>2. Establecer el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a compromiso con las actividades que realizas.<br>3. Establecer el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a Perseverancia y capacidad para enfrentar problemas.<br>4. Establecer el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a Exigir eficiencia y calidad.<br>5. Establecer el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a Evaluar riesgos.<br>6. Establecer el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a Planificación.<br>7. Establecer el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a Buscar información. | <b>Dimensiones:</b><br>1. Búsqueda constante de nuevas oportunidades.<br>2. Compromiso con las actividades que realizas.<br>3. Perseverancia y capacidad para enfrentar problemas.<br>4. Exigir eficiencia y calidad.<br>5. Evaluar riesgos.<br>6. Planificación.<br>7. Buscar información.<br>8. Fijación de metas.<br>9. Capacidad para persuadir y generar redes de apoyo.<br>10. Autoconfianza. | <b>Nivel:</b><br>Descriptivo<br><br><b>Escala de medición:</b><br>Ordinal |
|  |  | <b>Indicadores:</b><br>1. Busca oportunidades.<br>2. Compromiso.<br>3. Perseverancia.<br>4. Eficiencia.<br>5. Evaluar riesgos.<br>6. Planificación.<br>7. Buscar información.   | <b>Tipo:</b><br>Aplicado<br>Transversal                                   |
|  |  |   | <b>Métodos:</b><br>Análisis<br>Inductivo                                  |
|  |  |   | <b>Técnicas e instrumentos:</b><br>a) De recolección de datos             |

|   |   |  |  |
|---|---|--|--|
| <p>8. ¿Cuál es el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a la fijación de metas?</p> <p>9. ¿Cuál es el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a la capacidad para persuadir y generar redes de apoyo?</p> <p>10. ¿Cuál es el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a la autoconfianza?</p> | <p>8. Establecer el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a Fijación de metas.</p> <p>9. Establecer el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a Capacidad para persuadir y generar redes de apoyo</p> <p>10. Establecer el nivel de las habilidades emprendedoras en cuanto a Autoconfianza.</p> | <p>8. Fijación de metas.</p> <p>9. Persuasión.</p> <p>10. Autoconfianza.</p> | <p>Encuesta/cuestionario</p> <p>b) De procesamiento de datos<br/>SPSS versión 22</p> <p>c) De análisis</p> <p><b>Población:</b><br/>290</p> <p><b>Muestra:</b><br/>165</p> <p><b>Procedimientos:</b><br/>Cuadros simples y cruzados<br/>Estadísticos descriptivos.</p> |
|---|---|--|--|

## Anexo N° 2 Matriz de operacionalización de variables

| Definición conceptual   | Definición operacional   | Dimensiones  | Indicadores  | Ítems   |
|---|--|--|--|---|
| <b>Variable independiente:</b><br>Las habilidades emprendedoras han sido investigadas en personas exitosas que se desempeñan en diferentes tareas, dando como resultado una lista de características personales que han sido organizadas en 3 grupos: a) Las que permiten alcanzar los logros; b) Las que están orientadas a la capacidad de planificación; c) Las que están orientadas al poder. | <b>Variable independiente:</b><br>Puntaje con fortaleza o con debilidades. | 1. Búsqueda constante de nuevas oportunidades.         | 1) Índice de búsqueda = Sumatoria (N° personas "A" x 2 + N° personas "B" x 2)        | 1. Siempre estoy investigando sobre cosas que podrían hacerse.<br>2. Siempre trato de encontrar algo diferente que hacer.<br>3. Me gustan los desafíos y las nuevas oportunidades.<br>4. Hago lo que se necesita hacer antes que otros tengan que pedirme que lo haga.<br>5. Pienso que todas las ideas pueden ser útiles en algún momento y trato de probarlas para ver si funcionan.  |
|   |  | 2. Compromiso con las actividades que realizas.        | 2) Índice de compromiso = Sumatoria (N° personas "A" x 2 + N° personas "B" x 2)      | 6. Trabajo bien bajo presión y me gustan los desafíos.<br>7. Me gusta tener muchas horas de trabajo cada día y no me importa usar mi tiempo libre para trabajar.<br>8. Si es necesario, no me importa hacer el trabajo de otra persona para cumplir con la entrega a tiempo.<br>9. Estoy dispuesto a pasar menos tiempo con mi familia y mis amigos para cumplir con mi negocio.<br>10. Puedo postergar mis compromisos sociales, descanso y aficiones si es necesario. |
|   |  | 3. Perseverancia y capacidad para enfrentar problemas. | 3) Índice de perseverancia = Sumatoria (N° personas "A" x 2 + N° personas "B" x 2)   | 11. Aun cuando enfrente dificultades terribles, no renuncio fácilmente.<br>12. Los retrocesos y fracasos me desaniman, pero no por mucho tiempo.<br>13. Creo en mi habilidad para influir sobre el desarrollo de circunstancias que me favorezcan.<br>14. Si la gente no acepta mis propuestas, no me desanimo y trato de respaldarlas lo mejor que puedo para convencer.<br>15. Mantengo la calma cuando se presenta un problema y me preparo para enfrentarlo.        |
|   |  | 4. Exigir eficiencia y calidad.                        | 4) Índice de exigencia = Sumatoria (N° personas "A" x 2 + N° personas "B" x 2)       | 16. Mi rendimiento en el estudio o trabajo es mejor que el de otras personas.<br>17. Me molesto conmigo mismo cuando pierdo el tiempo.<br>18. Me molesta cuando las cosas no se hacen debidamente.<br>19. Cada cosa que hago debe estar bien hecha.<br>20. Me organizo para cumplir con mis labores en forma rápida en el estudio, trabajo y hogar.   |
|   |  | 5. Evaluar riesgos.                                    | 5) Índice de evaluar riesgos = Sumatoria (N° personas "A" x 2 + N° personas "B" x 2) | 21. Estoy convencido de que para progresar en la vida debo enfrentar riesgos.<br>22. Las oportunidades surgen cuando se enfrentan riesgos.<br>23. Asumo riesgos sólo después de evaluar las ventajas y desventajas.<br>24. Estoy dispuesto a aceptar que puedo perder lo invertido en mi negocio.<br>25. Cuando realizo cualquier tarea asumo que siempre puedo tener control total de la situación.  |



|  |  |   |   |  |
|--|--|---|---|--|
|  |  | 6. Planificación.                                     | 6) Índice de planificación = Sumatoria (N° personas "A" x 2 + N° personas "B" x2)                                     | <p>26. Cuando tengo que negociar con alguien, tengo claro qué quiero lograr y diseño cómo tengo que hacer la negociación.</p> <p>27. Cuando tengo que hacer un trabajo o resolver un problema considero cuidadosamente las ventajas y desventajas que tienen diferentes alternativas para llevar a cabo una tarea.</p> <p>28. Trato de tomar en cuenta todos los problemas que puedan presentarse y anticipo lo que haría si sucedieran.</p> <p>29. Si tengo un trabajo muy grande lo divido en tareas más pequeñas.</p> <p>30. Si mis amistades y familiares tienen problemas financieros, les ayudaré sólo con lo que tengo asignado para mis gastos personales, no puedo dar dinero destinado para mi negocio o mis estudios.</p> |
|  |  | 7. Buscar información.                                | 7) Índice de buscar información = Sumatoria (N° personas "A" x 2 + N° personas "B" x2)                                | <p>31. Cuando comienzo una tarea o un proyecto nuevo, busco toda la información posible antes de actuar.</p> <p>32. Cuando tengo dificultades, busco el consejo de personas con experiencia.</p> <p>33. Cuando alguien me pide un trabajo o tarea, hago muchas preguntas para estar seguro que entendí lo que quiere esta persona.</p> <p>34. Si mi cliente desea un producto o servicio más barato, estudiaré cómo satisfacer sus requerimientos.</p> <p>35. Mediante el estudio de las tendencias del mercado, trataré de cambiar mis actitudes y formas de trabajar para actualizarme.</p>  |
|  |  | 8. Fijación de metas.                                 | 8) Índice de fijación de metas = Sumatoria (N° personas "A" x 2 + N° personas "B" x2)                                 | <p>36. Me gusta pensar en mi futuro.</p> <p>37. Aprendo algo de cada trabajo que hago.</p> <p>38. Mientras más específicas sean mis expectativas sobre lo que quiero lograr en la vida, mayores serán mis posibilidades de éxito.</p> <p>39. Tengo claro que quiero ser un buen trabajador o tener mi propia empresa.</p> <p>40. Me preocupo en cumplir mis metas semanales como anuales.</p>  |
|  |  | 9. Capacidad para persuadir y generar redes de apoyo. | 9) Índice de capacidad para persuadir y generar redes de apoyo = Sumatoria (N° personas "A" x 2 + N° personas "B" x2) | <p>41. Me gusta negociar y a menudo obtengo lo que quiero sin ofender a nadie.</p> <p>42. Puedo lograr que personas con firmes convicciones y opiniones cambien de modo de pensar.</p> <p>43. A fin de alcanzar mis metas, busco soluciones que benefician a todas las personas involucradas en un problema.</p> <p>44. Considero que necesito apoyo de otras personas para triunfar en lo que me propongo hacer.</p> <p>45. Si abro mi negocio, pienso involucrar a mi familia en las decisiones del negocio cuando estas les afecten.</p>  |
|  |  | 10. Autoconfianza.                                    | 10) Índice de autoconfianza = Sumatoria (N° personas "A" x 2 + N° personas "B" x2)                                    | <p>46. Puedo tomar decisiones difíciles por mi cuenta.</p> <p>47. Tengo confianza que puedo tener éxito en cualquier actividad que me propongo ejecutar.</p> <p>48. Me gusta escuchar los puntos de vista y opiniones de otras personas.</p> <p>49. Me mantengo firme en mis decisiones, aun cuando otras personas contradigan enérgicamente mi posición.</p> <p>50. El trabajo que hago es excelente.</p>   |

### Anexo N° 3 Cuestionario para reconocimiento de habilidades/capacidades emprendedoras

Cuestionario para reconocimiento de habilidades o capacidades emprendedoras (OIT y  
Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo de Perú, 2009)

Instrucciones:

1. Para que reconozcas tus habilidades o capacidades emprendedoras, te invitamos a llenar el siguiente cuestionario.
2. Responde con cuidado, analizando cada una de las afirmaciones que se encuentran organizadas en las columnas A y B. Sólo una de ellas es válida para ti.
3. Si opinas que la afirmación de la Columna A es válida para ti, anota el número 2 en el casillero de dicha columna.
4. Si opinas que la afirmación de la Columna B es válida para ti, anota el número 2 en el casillero de dicha columna.
5. Si no coincides con ninguna de las dos afirmaciones, anota cero en ambos casilleros.

|                            |      |                       |      |
|----------------------------|------|-----------------------|------|
| Sexo: Varón (    )         |      | Mujer (    )          |      |
| Edad: Hasta 20 años (    ) |      | Hasta 40 años (    )  |      |
|                            |      | Más de 40 años (    ) |      |
| Promoción:                 | 2011 | 2012                  | 2013 |

| A | I. BÚSQUEDA CONSTANTE DE NUEVAS OPORTUNIDADES   |  | B |
|---|---|--|---|
|   | Siempre estoy investigando sobre cosas que podrían hacerse.   | Es preferible que me digan qué debo hacer y me esmeraré en hacerlo bien.                                       |   |
|   | Siempre trato de encontrar algo diferente que hacer.  | Prefiero hacer tareas que domino a la perfección y en las que me siento seguro.                                |   |
|   | Me gustan los desafíos y las nuevas oportunidades.  | Me da temor hacer cosas nuevas, porque no tengo claro los resultados.  |   |
|   | Hago lo que se necesita hacer antes que otros tengan que pedirme que lo haga.                             | Hago lo que se necesita hacer cuando me lo piden.  |   |
|   | Pienso que todas las ideas pueden ser útiles en algún momento y trato de probarlas para ver si funcionan. | La gente tiene muchas ideas, pero creo que yo no puedo hacer de todo y prefiero limitarme a mis propias ideas. |   |
|   | ← TOTAL DE LA COLUMNA “A”   | TOTAL DE LA COLUMNA “B” →  |   |

| A | II. COMPROMISO CON LAS ACTIVIDADES QUE REALIZAS   |  | B |
|---|---|--|---|
|   | Trabajo bien bajo presión y me gustan los desafíos.   | Es preferible que me digan qué debo hacer y me esmeraré en hacerlo bien.                               |   |
|   | Me gusta tener muchas horas de trabajo cada día y no me importa usar mi tiempo libre para trabajar.   | Pienso que es importante tener tiempo libre, pues no se debería tener que trabajar tanto.              |   |
|   | Si es necesario, no me importa hacer el trabajo de otra persona para cumplir con la entrega a tiempo. | No hago el trabajo de otras personas, cada uno debe ser responsable con lo que se compromete.          |   |
|   | Estoy dispuesto a pasar menos tiempo con mi familia y mis amigos para cumplir con mi negocio.         | No estoy dispuesto a pasar menos tiempo con mi familia o amigos para atender el negocio.               |   |
|   | Puedo postergar mis compromisos sociales, descanso y aficiones si es necesario.                       | Pienso que es importante tener mucho tiempo para socializar, tener aficiones y también para descansar. |   |
|   | ← TOTAL DE LA COLUMNA “A”   | TOTAL DE LA COLUMNA “B” →  |   |

| A | III. PERSEVERANCIA Y CAPACIDAD PARA ENFRENTAR PROBLEMAS   |   | B |
|---|---|---|---|
|   | Aun cuando enfrento dificultades terribles, no renuncio fácilmente.   | Si hay muchas dificultades, pienso que realmente no vale la pena continuar.                                   |   |
|   | Los retrocesos y fracasos me desaniman, pero no por mucho tiempo.   | Los retrocesos y fracasos me afectan mucho.   |   |
|   | Creo en mi habilidad para influir sobre el desarrollo de circunstancias que me favorezcan.                      | Existe un límite en lo que una persona puede hacer por sí misma, el destino y la suerte tienen mucho que ver. |   |
|   | Si la gente no acepta mis propuestas, no me desanimo y trato de respaldarlas lo mejor que puedo para convencer. | Si la gente no acepta mis propuestas, generalmente me siento mal, me desanimo y cambio de tema.               |   |
|   | Mantengo la calma cuando se presenta un problema y me preparo para enfrentarlo.                                 | Cuando se presenta un problema me siento confundido y nervioso, y no puedo enfrentarlo.                       |   |
|   | ← TOTAL DE LA COLUMNA “A”   | TOTAL DE LA COLUMNA “B” →   |   |

| A | IV. EXIGIR EFICIENCIA Y CALIDAD  |  | B |
|---|--|--|---|
|   | Mi rendimiento en el estudio o trabajo es mejor que el de otras personas.                | Mi rendimiento en el estudio o trabajo no es mejor que el de otras personas. |   |
|   | Me molesto conmigo mismo cuando pierdo el tiempo.  | A veces pierdo el tiempo, pero creo que aún tengo mucho tiempo por delante.  |   |
|   | Me molesta cuando las cosas no se hacen debidamente.                                     | No me molesta cuando las cosas no se hacen debidamente.                      |   |
|   | Cada cosa que hago debe estar bien hecha.  | Lo importante es cumplir, después se puede mejorar.                          |   |
|   | Me organizo para cumplir con mis labores en forma rápida en el estudio, trabajo y hogar. | No me organizo para cumplir con mis labores en el estudio, trabajo y hogar.  |   |
|   | ← TOTAL DE LA COLUMNA “A”  | TOTAL DE LA COLUMNA “B” →  |   |

| A | V. EVALUAR RIESGOS  |   | B |
|---|---|---|---|
|   | Estoy convencido de que para progresar en la vida debo enfrentar riesgos.                   | No me gusta arriesgarme aun cuando puedo obtener recompensas.               |   |
|   | Las oportunidades surgen cuando se enfrentan riesgos.                                       | Si depende de mí, prefiero hacer las cosas de manera más segura.            |   |
|   | Asumo riesgos sólo después de evaluar las ventajas y desventajas.                           | Si me gusta una idea, me arriesgo sin pensar en las ventajas y desventajas. |   |
|   | Estoy dispuesto a aceptar que puedo perder lo invertido en mi negocio.                      | Me resulta más difícil aceptar que puedo perder lo invertido en mi negocio. |   |
|   | Cuando realizo cualquier tarea asumo que siempre puedo tener control total de la situación. | Me gusta tener un control total sobre cualquier cosa que hago.              |   |
|   | ← TOTAL DE LA COLUMNA “A”   | TOTAL DE LA COLUMNA “B” →   |   |

| A | VI. PLANIFICACIÓN  |  | B |
|---|--|--|---|
|   | Cuando tengo que negociar con alguien, tengo claro qué quiero lograr y diseño cómo tengo que hacer la negociación.   | Si tengo que negociar, prefiero actuar por instinto y ver qué sucede.  |   |
|   | Cuando tengo que hacer un trabajo o resolver un problema considero cuidadosamente las ventajas y desventajas que tienen diferentes alternativas para llevar a cabo una tarea.                    | Cuando tengo que hacer un trabajo o resolver un problema actúo de manera inmediata.  |   |
|   | Trato de tomar en cuenta todos los problemas que puedan presentarse y anticipo lo que haría si sucedieran.   | Me enfrento a los problemas en la medida que surgen, en vez de perder el tiempo tratando de anticiparlo.   |   |
|   | Si tengo un trabajo muy grande lo divido en tareas más pequeñas.   | Si tengo un trabajo grande es mejor iniciarlo pronto para acabarlo a tiempo y no perder tiempo dividiéndolo.   |   |
|   | Si mis amistades y familiares tienen problemas financieros, les ayudaré sólo con lo que tengo asignado para mis gastos personales, no puedo dar dinero destinado para mi negocio o mis estudios. | Si mis amistades y familiares tienen problemas financieros, les ayudaré aun cuando esto pudiera afectar mi presupuesto destinado para mis estudios o el negocio. |   |
|   | ← TOTAL DE LA COLUMNA “A”  | TOTAL DE LA COLUMNA “B” →  |   |

| A | VII. BUSCAR INFORMACIÓN   |  | B |
|---|---|--|---|
|   | Cuando comienzo una tarea o un proyecto nuevo, busco toda la información posible antes de actuar.                           | Si tengo una tarea o proyecto, los desarrollo con la información con que cuento, no pierdo tiempo buscando otra información. |   |
|   | Cuando tengo dificultades, busco el consejo de personas con experiencia.  | Cuando tengo dificultades no busco el consejo de otro, trato de resolverlas solo.  |   |
|   | Cuando alguien me pide un trabajo o tarea, hago muchas preguntas para estar seguro que entendí lo que quiere esta persona.  | Si alguien me pide un trabajo, no hago muchas preguntas porque puede suponer que no sé.                                      |   |
|   | Si mi cliente desea un producto o servicio más barato, estudiaré cómo satisfacer sus requerimientos.                        | Si mi cliente desea un producto o servicio más barato, tendrá que ir a otro lugar.   |   |
|   | Mediante el estudio de las tendencias del mercado, trataré de cambiar mis actitudes y formas de trabajar para actualizarme. | Es mejor trabajar de la forma que conozco, porque es difícil mantenerse al día con lo rápido que cambia el mundo.            |   |
|   | ← TOTAL DE LA COLUMNA “A”   | TOTAL DE LA COLUMNA “B” →  |   |

| A | VIII. FIJACIÓN DE METAS   |  | B |
|---|---|--|---|
|   | Me gusta pensar en mi futuro.   | Pienso que es una pérdida de tiempo preocuparme en qué haré con mi vida. |   |
|   | Aprendo algo de cada trabajo que hago.  | Sólo trabajo para ganar dinero, no me importa aprender gran cosa.        |   |
|   | Mientras más específicas sean mis expectativas sobre lo que quiero lograr en la vida, mayores serán mis posibilidades de éxito. | El futuro es incierto, por lo que mis expectativas son generales.        |   |
|   | Tengo claro que quiero ser un buen trabajador o tener mi propia empresa.  | Aún no sé si quiero ser trabajador o tener mi propia empresa.            |   |
|   | Me preocupo en cumplir mis metas semanales como anuales.  | No me preocupo en hacer seguimiento al cumplimiento de mis metas.        |   |
|   | ← TOTAL DE LA COLUMNA “A”   | TOTAL DE LA COLUMNA “B” →  |   |

| A | IX. CAPACIDAD PARA PERSUADIR Y GENERAR REDES DE APOYO  |   | B |
|---|--|---|---|
|   | Me gusta negociar y a menudo obtengo lo que quiero sin ofender a nadie.  | No me gusta negociar, prefiero hacer lo que otras personas sugieren.                              |   |
|   | Puedo lograr que personas con firmes convicciones y opiniones cambien de modo de pensar.                       | Tengo dificultades para comunicarme con otras personas y sustentar mis opiniones.                 |   |
|   | A fin de alcanzar mis metas, busco soluciones que benefician a todas las personas involucradas en un problema. | En mis negociaciones mi opinión es la más importante: "Yo nunca pierdo".                          |   |
|   | Considero que necesito apoyo de otras personas para triunfar en lo que me propongo hacer.                      | Estoy convencido de que el éxito o fracaso depende exclusivamente de mi propio esfuerzo.          |   |
|   | Si abro mi negocio, pienso involucrar a mi familia en las decisiones del negocio cuando estas les afecten.     | No pienso involucrar a mi familia en las decisiones del negocio, aunque éstas les puedan afectar. |   |
|   | ← TOTAL DE LA COLUMNA “A”  | TOTAL DE LA COLUMNA “B” →   |   |

| A | X. AUTOCONFIANZA  |  | B |
|---|---|--|---|
|   | Puedo tomar decisiones difíciles por mi cuenta.   | Necesito del consejo de varias personas antes de tomar una decisión difícil.                   |   |
|   | Tengo confianza que puedo tener éxito en cualquier actividad que me propongo ejecutar.                | No estoy seguro de que logre éxito en las actividades que me propongo realizar.                |   |
|   | Me gusta escuchar los puntos de vista y opiniones de otras personas.                                  | Generalmente no estoy muy interesado en las opiniones de otra persona.                         |   |
|   | Me mantengo firme en mis decisiones, aun cuando otras personas contradigan enérgicamente mi posición. | Cambio de manera de pensar si otros difieren enérgicamente con mis puntos de vista.            |   |
|   | El trabajo que hago es excelente.   | Puedo hacer un buen trabajo, pero necesito que lo aprueben para tener la certeza que es bueno. |   |
|   | ← TOTAL DE LA COLUMNA “A”   | TOTAL DE LA COLUMNA “B” →  |   |

**Anexo N° 4 Informe de validez y confiabilidad  
de los instrumentos de recolección de datos.  
HOJA DE VALIDACIÓN N° 1**

El que suscribe, **Dr. CÉSAR AUGUSTO ATOCHE PACHERRES**, ha tenido a la vista el instrumento de recolección de datos para ser aplicado por la **Br. ANDRÉS ANTONIO CARRASCO CASTRO**, en la ejecución de la tesis denominada:

**“HABILIDADES EMPRENDEDORAS DE LOS ALUMNOS DE LA FACULTAD  
DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS-UNP, PARA DISEÑAR UNA  
PROPUESTA DE MEJORA, AÑO 2016”**

El instrumento se aplicará con el objetivo general de “Determinar el nivel de las habilidades emprendedoras de los alumnos de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras de la Universidad Nacional de Piura”; encontrándose que cumple con los criterios de veracidad, y pertinencia, lo cual le da validez científica.

A continuación se detalla el instrumento aplicado:

- Instrumento N° 1: Cuestionario sobre habilidades emprendedoras

Firmo la presente a solicitud de la investigadora para los fines que estime convenientes.

Perú, Piura, 18 de agosto del 2018



**HOJA DE VALIDACIÓN N° 2**  
**FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO**

| Indicadores            | Criterios  | Deficiente<br>0 - 20 |    |    |    | Regular<br>21 - 40 |    |    |    | Buena<br>41 - 60 |    |    |    | Muy Buena<br>61 - 80 |    |    |    | Excelente<br>81 - 100 |    |    |     | Observa-<br>ciones |
|------------------------|--|----------------------|----|----|----|--------------------|----|----|----|------------------|----|----|----|----------------------|----|----|----|-----------------------|----|----|-----|--------------------|
| Aspectos de validación |  | 0                    | 6  | 11 | 16 | 21                 | 26 | 31 | 36 | 41               | 46 | 51 | 56 | 61                   | 66 | 71 | 76 | 81                    | 86 | 91 | 96  |                    |
|                        |  | 5                    | 10 | 15 | 20 | 25                 | 30 | 35 | 40 | 45               | 50 | 55 | 60 | 65                   | 70 | 75 | 80 | 85                    | 90 | 95 | 100 |                    |
| 1. Claridad            | Está formulado con un lenguaje apropiado                           |                      |    |    |    |                    |    |    |    |                  |    |    |    |                      |    |    | X  |                       |    |    |     |                    |
| 2. Objetividad         | Está expresado en conductas observables                            |                      |    |    |    |                    |    |    |    |                  |    |    |    |                      |    |    | X  |                       |    |    |     |                    |
| 3. Actualidad          | Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación           |                      |    |    |    |                    |    |    |    |                  |    |    |    |                      |    |    | X  |                       |    |    |     |                    |
| 4. Organización        | Existe una organización lógica entre sus ítems                     |                      |    |    |    |                    |    |    |    |                  |    |    |    |                      |    |    | X  |                       |    |    |     |                    |
| 5. Suficiencia         | Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.           |                      |    |    |    |                    |    |    |    |                  |    |    |    |                      |    |    | X  |                       |    |    |     |                    |
| 6. Intencionalidad     | Adecuado para valorar las dimensiones del tema de la investigación |                      |    |    |    |                    |    |    |    |                  |    |    |    |                      |    |    | X  |                       |    |    |     |                    |
| 7. Consistencia        | Basado en aspectos teóricos-científicos de la investigación        |                      |    |    |    |                    |    |    |    |                  |    |    |    |                      |    |    | X  |                       |    |    |     |                    |
| 8. Coherencia          | Tiene relación entre las variables e indicadores                   |                      |    |    |    |                    |    |    |    |                  |    |    |    |                      |    |    | X  |                       |    |    |     |                    |
| 9. Metodología         | La estrategia responde a la elaboración de la investigación        |                      |    |    |    |                    |    |    |    |                  |    |    |    |                      |    |    | X  |                       |    |    |     |                    |

## **Anexo N° 5 Carta de compromiso del asesor**

### **“AÑO DEL DIÁLOGO Y LA RECONCILIACIÓN NACIONAL”**

Quien suscribe, **DR. CÉSAR AUGUSTO ATOCHE PACHERRES**, con Documento Nacional de Identidad N° **02658318**, mediante la presente manifiesto que he leído y revisado de manera detallada el proyecto de investigación titulado: **“HABILIDADES EMPRENDEDORAS DE LOS ALUMNOS DE LA FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS-UNP, PARA DISEÑAR UNA PROPUESTA DE MEJORA, AÑO 2016”**, presentado por la tesista **Br. ANDRÉS ANTONIO CARRASCO CASTRO**, identificada con Documento Nacional de Identidad N° **71569157**, egresado de la carrera profesional de **CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**, para optar el título profesional de **LICENCIADO EN CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**.

En mi condición de asesor, considero que el mencionado proyecto, cumple con lo establecido en el Reglamento de Tesis para optar el título profesional en la UNP y recomienda su ejecución, por lo que me comprometo a asesorar hasta la sustentación y publicación, si fuera el caso.

Piura-Perú, 18 de agosto de 2018.

## **Anexo N° 6 Entrevista académica**

- 1) ¿Qué cursos sobre habilidades emprendedoras deberían incluirse en el plan de estudio?

Se recomienda cuatro cursos: (a) Espíritu emprendedor, (b) Habilidades emprendedoras, (c) Modelo de negocio, (d) Plan de negocios. El primer curso estaría orientado a forjar actitudes y se ofrecería en el séptimo ciclo, mientras que el segundo curso formaría aptitudes y se dictaría en el octavo ciclo, el tercer curso se centraría en ordenar la idea de negocio y se impartiría en el noveno ciclo, finalmente el cuarto curso le daría una estructura más elaborada a la idea de negocio y se desarrollaría en el décimo ciclo.

- 2) ¿Qué valor en créditos es el recomendable?

Tres créditos con su equivalente a cuatro horas académicas.

- 3) ¿Cuánto se pagaría a los docentes que impartirían dichos cursos?

A la fecha se les está pagando S/ 2,000 a cada docente en la categoría de auxiliar.

Se podría contratar un docente por cada curso, sin embargo la práctica tradicional es contratar a un solo docente a quien se le asignaría los cuatro cursos con su equivalente a dieciséis horas académicas.

- 4) ¿Cuántas horas tendría cada curso?

Sesenta y cuatro horas académicas durante el semestre.

## Anexo N° 7 Sumillas de los cursos propuestos

| Curso: Espíritu emprendedor   |   |   |
|---|---|---|
| Objetivos   | Contenido   | Bibliografía  |
| 1) Motivar en el estudiante el desarrollo del emprendimiento como alternativa laboral, tal como lo indica la ley 1014 de 2006.<br>2) Sensibilizar al estudiante en la importancia del emprendimiento en todas las dimensiones del ser humano. | 1) Habilidades del emprendedor<br>2) Formas de desarrollar o potenciar las habilidades emprendedoras<br>3) Criterios para determinar si una idea de negocio es innovadora<br>4) Factibilidad para desarrollar determinada idea de negocio | 1) Aguilar, J. S. (2013). <i>Actitud emprendedora y oportunidades de negocio</i> . Malaga: IC.<br>2) Mazerosky, P. (2009). <i>Las personas y las organizaciones</i> . El Cid.<br>3) Max-Neef, M. A. (1993). <i>Desarrollo a escala Humana</i> . Montevideo Uruguay: Nordan Comunidad.<br>4) Anzola, <i>La idea de tu empresa</i> , Ed. McGraw Hill, 2004. |

| Curso: Habilidades emprendedoras   |  |  |
|--|--|--|
| Objetivos  | Contenido  | Bibliografía   |
| 1) Identificar su perfil personal considerando las características emprendedoras personales. Formula su Plan de Vida<br>2) Conocer y aplicar técnicas creativas para el desarrollo del emprendimiento.<br>3) Desarrollar capacidades emprendedoras empresariales.<br>4) Evaluar diversas experiencias exitosas e iniciativas empresariales universitarias. | 1) Características, habilidades y competencias emprendedoras.<br>2) Creatividad como base para el desarrollo del emprendimiento y los Estilos de vida en el Perú.<br>3) Experiencias exitosas universitarias. Rol del IPPEU en la formación empresarial. | 1) Loayza, B. (2014) <i>La Guía de los Emprendedores</i> . Lima, Perú Global Partners S.A.C.<br>2) Arellano, R (2010). <i>Al medio hay sitio</i> . Lima: Planeta<br>3) Arellano, R. (2007). <i>Bueno, Bonito y Barato</i> . Lima: Planeta.<br>4) De Bono, E. (1999). <i>Seis Sombreros para pensar</i> , Buenos Aires, Editorial Paidós.<br>5) De Bono, E. (1998). <i>Pensamiento Lateral</i> , Buenos Aires: Editorial Paidós |

| Curso: Modelo de negocio  |  |   |
|---|--|---|
| Objetivos   | Contenido  | Bibliografía  |
| 1) Reconocer la importancia de los nuevos negocios en la nueva economía, considerando las tendencias.<br>2) Clasificar e evaluar los modelos de negocios en la nueva economía, considerando el enfoque de la sostenibilidad.<br>3) Proponer un diseño del modelo de negocios, considerando las etapas que intervienen en un proceso de diseño de negocios innovadores.<br>4) Proponer estrategias de implementación de un modelo de negocio en la nueva economía, considerando su viabilidad. | 1) Negocios tradicionales y nuevos negocios<br>2) Características de negocios en la nueva economía<br>3) Sostenibilidad de los nuevos negocios<br>4) Aspectos claves al diseñar un modelo de negocio y tipos de modelo<br>5) Mecanismos para implementar un nuevo negocio. | 1) Kelly, K. (1999). <i>Nuevas reglas para la nueva economía</i> . México: Ediciones Granica.<br>2) Piscitelli, A. (2001). <i>La generación Nasdaq</i> . Buenos Aires: Ediciones Granica.<br>3) Castells, M. (2001). <i>La Galaxia Internet</i> . Barcelona: Plaza y Janés Editores S.A.<br>4) Mandel, M. (2001). <i>La Depresión de Internet</i> . Madrid: Pearson Educación S.A.<br>5) Friedman, T. (2006). <i>La tierra es plana – Breve historia del mundo globalizado del Siglo XXI</i> . Barcelona: Ediciones Martínez Roca S.A |

| Curso: Plan de negocio  |  |   |
|---|--|---|
| Objetivos   | Contenido  | Bibliografía  |
| 1) Elaborar un resumen ejecutivo<br>2) Elaborar investigación de mercado<br>3) Diseñar plan de comercialización<br>4) Determinar viabilidad de un negocio | 1) Idea de negocio<br>2) Modelo de negocio según modelo Canvas.<br>3) Estudio de mercado<br>4) Plan de marketing.<br>5) Plan de operaciones<br>6) Plan de recursos humanos<br>7) Evaluación económica y financiera | 1) Franco Concha, Pedro (2005). <i>Planes de negocio: una metodología alternativa</i> .<br>2) Giuffra, Bruno (2014) <i>Mundo empresarial</i><br>3) Weinberger, Karen (2009). <i>Plan de negocio</i> |

## Anexo N° 8 Currículo de la carrera profesional de contabilidad

| UNIVERSIDAD NACIONAL DE PIURA<br>FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS |  |   |   |     |     |                                   |
|---|--|---|---|-----|-----|-----------------------------------|
| PLAN DE ESTUDIOS VIGENTE  |  |   |   |     |     |                                   |
| PRIMER CICLO  |  |   |   |     |     |                                   |
| CODIGO  | CURSO                                  | T | P | Cr. | Cd. | REQUISITO                         |
| MA-1460   | MATEMATICA I                           | 3 | 1 | 4   | O   | Matrícula                         |
| ED-1358   | LENGUA I                               | 3 | 0 | 3   | O   | Matrícula                         |
| CS-1395   | FILOSOFIA                              | 3 | 0 | 3   | O   | Matrícula                         |
| FI-1360   | VISION FISICA DEL UNIVERSO             | 3 | 0 | 3   | O   | Matrícula                         |
| CB-1410   | BIOLOGIA GENERAL                       | 3 | 1 | 4   | O   | Matrícula                         |
| CG-1300   | CONTABILIDAD BASICA                    | 3 | 0 | 3   | O   | Matrícula                         |
| CURSO DE ESPECIALIDAD   |  |   |   |     |     |                                   |
| CG-1301   | DOCUMENTACION CONTABLE                 | 3 | 0 | 3   | O   | Matrícula                         |
| TOTAL DE CREDITOS OBLIGATORIOS  |  |   |   | 23  |     |                                   |
| SEGUNDO CICLO   |  |   |   |     |     |                                   |
| CODIGO  | CURSO                                  | T | P | Cr. | Cd. | REQUISITO                         |
| CS-1390   | DESARROLLO DE LA PERSONALIDAD          | 3 | 0 | 3   | O   | Matrícula                         |
| ED-1383   | LENGUA II                              | 3 | 0 | 3   | O   | Lengua I                          |
| ED-1396   | VISION CONTEMP. DEL PERU Y DEL MUNDO   | 3 | 0 | 3   | O   | Matrícula                         |
| EM-1300   | FUNDAMENTOS DE ECONOMIA                | 3 | 0 | 3   | O   | Matrícula                         |
| CS-1309   | SOCIOLOGIA                             | 3 | 0 | 3   | O   | Matrícula                         |
| EA-1210   | GEOGRAFIA ECONOMICA                    | 2 | 0 | 2   | O   | Matrícula                         |
| CURSO DE ESPECIALIDAD   |  |   |   |     |     |                                   |
| CG-1415   | CONTABILIDAD FINANCIERA I              | 3 | 1 | 4   | O   | Contabilidad Básica               |
| TOTAL DE CREDITOS OBLIGATORIOS  |  |   |   | 21  |     |                                   |
| TERCER CICLO  |  |   |   |     |     |                                   |
| CODIGO  | CURSO                                  | T | P | Cr. | Cd. | REQUISITO                         |
| CG-2401   | CONTABILIDAD FINANCIERA II             | 3 | 1 | 4   | O   | Contabilidad Financiera I         |
| CA-2307   | ADMINISTRACION I                       | 3 | 0 | 3   | O   | Matrícula                         |
| DE-2400   | INTRODUCCION AL DERECHO                | 3 | 1 | 4   | O   | Matrícula                         |
| EA-2401   | ECONOMIA I                             | 3 | 1 | 4   | O   | Fundamento de Economía            |
| ES-2460   | ESTADISTICA GENERAL                    | 3 | 1 | 4   | O   | Matemática I                      |
| TOTAL DE CREDITOS OBLIGATORIOS  |  |   |   | 19  |     |                                   |
| CS-2301   | TECNOLOGIA Y REDACCION CASTELLANA      | 3 | 0 | 3   | E   | Lengua II                         |
| CS-2311   | METODOLOGIA DE ESTUDIO                 | 3 | 0 | 3   | E   | Matrícula                         |
| TOTAL DE CREDITOS ELECTIVOS   |  |   |   | 6   |     |                                   |
| CUARTO CICLO  |  |   |   |     |     |                                   |
| CODIGO  | CURSO                                  | T | P | Cr. | Cd. | REQUISITO                         |
| CG-2402   | CONTABILIDAD FINANCIERA III            | 3 | 1 | 4   | O   | Contabilidad Financiera II        |
| CA-2322   | ADMINISTRACION II                      | 3 | 0 | 3   | O   | Administración I                  |
| CS-2475   | PSICOLOGIA ORGANIZACIONAL              | 3 | 1 | 4   | O   | Desarrollo de la Personalidad     |
| EA-2402   | ECONOMIA II                            | 3 | 1 | 4   | O   | Economía I                        |
| DE-2335   | DERECHO EMPRESARIAL                    | 3 | 0 | 3   | O   | Introducción al Derecho           |
| TOTAL DE CREDITOS OBLIGATORIOS  |  |   |   | 18  |     |                                   |
| CA-2330   | LIDERAZGO                              | 3 | 0 | 3   | E   | Desarrollo de la Persona          |
| FA-2300   | DEONTOLOGIA                            | 3 | 0 | 3   | E   | Filosofía                         |
| TOTAL DE CREDITOS ELECTIVOS   |  |   |   | 6   |     |                                   |
| QUINTO CICLO  |  |   |   |     |     |                                   |
| CODIGO  | CURSO                                  | T | P | Cr. | Cd. | REQUISITO                         |
| CG-3402   | CONTABILIDAD DE GESTION I              | 3 | 1 | 4   | O   | Contabilidad Financiera III       |
| CG-3401   | CONTABILIDAD SUPERIOR I                | 3 | 1 | 4   | O   | Contabilidad Financiera III       |
| DE-3400   | DERECHO TRIBUTARIO                     | 3 | 1 | 4   | O   | Derecho Empresarial               |
| ES-2420   | ESTADISTICA APLICADA A LA CONTABILIDAD | 3 | 1 | 4   | O   | Estadística General               |
| DE-3301   | DERECHO LABORAL                        | 3 | 0 | 3   | O   | Derecho Empresarial               |
| TOTAL DE CREDITOS OBLIGATORIOS  |  |   |   | 19  |     |                                   |
| CG-3300   | CONTABILIDAD AMBIENTAL                 | 3 | 0 | 3   | E   | Contabilidad Financiera III       |
| EA-3302   | COMERCIO INTERNACIONAL                 | 3 | 0 | 3   | E   | Economía II                       |
| TOTAL DE CREDITOS ELECTIVOS   |  |   |   | 6   |     |                                   |
| SEXTO CICLO   |  |   |   |     |     |                                   |
| CODIGO  | CURSO                                  | T | P | Cr. | Cd. | REQUISITO                         |
| CG-3403   | CONTABILIDAD DE GESTION II             | 3 | 1 | 4   | O   | Contabilidad de Gestión I         |
| CG-3402   | CONTABILIDAD SUPERIOR II               | 3 | 1 | 4   | O   | Contabilidad Superior I           |
| CA-3305   | ADMINISTRACION III                     | 2 | 1 | 3   | O   | Administración II                 |
| MA-2452   | MATEMATICAS FINANCIERAS                | 3 | 1 | 4   | O   | Estadística Aplicada a la Contab. |
| FA-3400   | TRIBUTACION I                          | 3 | 1 | 4   | O   | Derecho Tributario                |
| TOTAL DE CREDITOS OBLIGATORIOS  |  |   |   | 19  |     |                                   |
| CA-3346   | GESTION DE PYMES                       | 3 | 0 | 3   | E   | Administración II                 |
| TOTAL DE CREDITOS ELECTIVOS   |  |   |   | 3   |     |                                   |

**SEPTIMO CICLO**

| CODIGO                                | CURSO                       | T | P | Cr.       | Cd. | REQUISITO                  |
|---------------------------------------|-----------------------------|---|---|-----------|-----|----------------------------|
| CC-4400                               | CONTABILIDAD DE GESTION III | 3 | 1 | 4         | O   | Contabilidad de Gestión II |
| CG-4401                               | SISTEMAS CONTABLES          | 3 | 1 | 4         | O   | Contabilidad Superior II   |
| FA-4415                               | TRIBUTACION II              | 3 | 1 | 4         | O   | Tributación I              |
| SI-4303                               | TECNOLOGIA INFORMATICA      | 2 | 1 | 3         | O   | Contabilidad Superior II   |
| FA-4401                               | FINANZAS I                  | 3 | 1 | 4         | O   | Matemáticas Financieras    |
| <b>TOTAL DE CREDITOS OBLIGATORIOS</b> |                             |   |   | <b>19</b> |     |                            |
| CA-4306                               | ADMINISTRACION DE PERSONAL  | 3 | 0 | 3         | E   | Administración III         |
| <b>TOTAL DE CREDITOS ELECTIVOS</b>    |                             |   |   | <b>3</b>  |     |                            |

**OCTAVO CICLO**

| CODIGO                                | CURSO                                    | T | P | Cr.       | Cd. | REQUISITO                   |
|---------------------------------------|--|---|---|-----------|-----|-----------------------------|
| FA-4425                               | CONTROL INTERNO                          | 3 | 1 | 4         | O   | Sistemas Contables          |
| CC-4405                               | GESTION DE EMP. FINANCIERAS Y DE SEGUROS | 3 | 1 | 4         | O   | Finanzas I                  |
| SI-4485                               | ANALISIS DE SISTEMA I                    | 3 | 1 | 4         | O   | Tecnología Informática      |
| FA-4402                               | FINANZAS II                              | 3 | 1 | 4         | O   | Finanzas I                  |
| CC-4300                               | CONTABILIDAD DE EMPRESAS EXTRACTIVAS     | 2 | 1 | 3         | O   | Contabilidad de Gestión III |
| <b>TOTAL DE CREDITOS OBLIGATORIOS</b> |  |   |   | <b>19</b> |     |                             |
| PP-5313                               | FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS    | 3 | 0 | 3         | E   | Finanzas I                  |
| <b>TOTAL DE CREDITOS ELECTIVOS</b>    |  |   |   | <b>3</b>  |     |                             |

**NOVENO CICLO**

| CODIGO                                | CURSO                               | T | P | Cr.       | Cd. | REQUISITO                          |
|---------------------------------------|-------------------------------------|---|---|-----------|-----|------------------------------------|
| FA-5405                               | PRESUPUESTO Y PLANES EMPRESARIALES  | 3 | 1 | 4         | O   | Contabilidad de Gestión III        |
| FA-5402                               | AUDITORIA I                         | 3 | 1 | 4         | O   | Control Interno                    |
| SI-5421                               | ANALISIS DE SISTEMAS II             | 3 | 1 | 4         | O   | Análisis de Sistema I              |
| FA-5420                               | INVESTIGACION I                     | 3 | 1 | 4         | O   | Sistemas Contables                 |
| CG-5400                               | CONTABILIDAD GERENCIAL              | 3 | 1 | 4         | O   | Contab. Gestión III y Control Int. |
| <b>TOTAL DE CREDITOS OBLIGATORIOS</b> |                                     |   |   | <b>20</b> |     |                                    |
| CG-5300                               | SEMINARIO DE NORMAS INTERNACIONALES | 3 | 0 | 3         | E   | Sistemas Contables                 |
| <b>TOTAL DE CREDITOS ELECTIVOS</b>    |                                     |   |   | <b>3</b>  |     |                                    |

**DÉCIMO CICLO**



| CODIGO                                | CURSO                                   | T | P | Cr.       | Cd. | REQUISITO                         |
|---------------------------------------|---|---|---|-----------|-----|-----------------------------------|
| FA-5400                               | AUDITORIA II                            | 3 | 1 | 4         | O   | Auditoría I                       |
| CC-5410                               | CONTAB. Y GESTION DE EMP. AGROPECUARIAS | 3 | 1 | 4         | O   | Contab. Gest. III y Sist. Contab. |
| CC-5400                               | CONTABILIDAD GUBERNAMENTAL              | 3 | 1 | 4         | O   | Presupuesto y Planes Emp.         |
| FA-5425                               | AUDITORIA GUBERNAMENTAL                 | 3 | 1 | 4         | O   | Auditoría I                       |
| FA-5430                               | INVESTIGACION II                        | 3 | 1 | 4         | O   | Investigación I                   |
| PP-5480                               | DEFENSA NACIONAL                        | 3 | 1 | 4         | O   | 180 Créditos                      |
| <b>TOTAL DE CREDITOS OBLIGATORIOS</b> |   |   |   | <b>24</b> |     |                                   |
| FA-5310                               | PERITAJE CONTABLE                       | 3 | 0 | 3         | E   | Auditoría I                       |
| <b>TOTAL DE CREDITOS ELECTIVOS</b>    |   |   |   | <b>3</b>  |     |                                   |

| CREDITOS EXIGIBLES | Nº CRED.   | Nº CURSOS |
|--------------------|------------|-----------|
| OBLIGATORIOS       | 201        | 55        |
| ELECTIVOS          | 24         | 08        |
| <b>TOTAL</b>       | <b>225</b> | <b>63</b> |

| CREDITOS OFRECIDOS | Nº CRED.   | Nº CURSOS |
|--------------------|------------|-----------|
| OBLIGATORIOS       | 201        | 55        |
| ELECTIVOS          | 33         | 11        |
| <b>TOTAL</b>       | <b>234</b> | <b>66</b> |

NOTA: ES OBLIGATORIO LLEVAR LOS CURSOS DE INGLES EN EL INSTITUTO DE IDIOMAS DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE PIURA; CONFORME A LO ESTABLECIDO PARA CADA PROMOCION DE ALUMNOS INGRESANTES.

## Anexo N° 9 Syllabus de cursos que pudieran tener temática de emprendimiento

|  |  |  |
|--|--|--|
|   | <p>UNIVERSIDAD NACIONAL DE PIURA<br/>FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS<br/>Departamento Académico de Ciencias Administrativas</p> | <br> |
| <p><b><u>SILABO</u></b></p>  |  |  |
| <p><b><u>I. DATOS GENERALES</u></b></p>  |  |  |
| 1.1 Curso  | :  | "ADMINISTRACION I"   |
| 1.2 Código   | :  | CA-2307  |
| 1.3 Facultad   | :  | Ciencias Contables Financieras   |
| 1.4 Escuela  | :  | Ciencias Contables Financieras   |
| 1.5 Semestre   | :  | 2011 - I   |
| 1.6 Créditos   | :  | Tres (03)  |
| 1.7 Ciclo  | :  | III  |
| 1.8 Condición  | :  | Obligatorio  |
| 1.9 Docente  | :  | Lic. Adm. MBA Alfredo Valdiviezo Valdiviezo  |
| 1.10 E-mail  | :  | alfredovv_1@yahoo.es   |
| <p><b><u>II. NATURALEZA DEL CURSO</u></b></p>  |  |  |
| <p>La empresa e instituciones actuales ante un entorno cada vez más competitivo, mundializado y dinámico requieren de un proceso administrativo competente, eficaz y eficiente, que les permita cumplir con su misión empresarial, de tal manera que sean exitosas y responsables socialmente ya que de ello dependerá su crecimiento y permanencia en el tiempo.</p>                              |  |  |
| <p>La ciencia Administrativa es considerada como el núcleo fundamental para facilitar y comprometer el éxito empresarial, pues proporciona fundamentos básicos, herramientas y conceptos del proceso administrativo, así como tendencias y corrientes modernas de gestión empresarial, que los alumnos deberán comprender y desarrollar como elementos necesarios en su formación profesional.</p> |  |  |
| <p><b><u>III. OBJETIVOS DEL CURSO</u></b></p>  |  |  |
| <p><b>GENERAL</b></p>  |  |  |
| <p>Lograr que los participantes integren en su formación profesional, conceptos básicos de administración general que le permitan su desarrollo en los aspectos de Planeación, dirección, organización y control, así como conocer las nuevas tendencias y corrientes empresariales en cuanto dirección estratégica de la organización.</p>  |  |  |



## SILABO

### I. INFORMACION GENERAL

|                       |  |
|-----------------------|--|
| NOMBRE DEL CURSO:     | ADMINISTRACION II  |
| FACULTAD SOLICITANTE: | CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS   |
| SEMESTRE ACADEMICO:   |  |
| CREDITOS:             | 03(TRES)   |
| PRE-REQUISITO:        | ADMINISTRACIÓN I   |
| DOCENTES:             | LIC.MBA.CESAR ATOCHE PACHERRES (Residente)<br>LIC. BA. Esther García Pedroche (Invitada)<br>LIC.FRANKLIN ATARAMA TALLEDO (Residente)<br>ECO.MSC.MARIA DEL PILAR ANTO (Residente)<br>LIC. RAYNELDI FARFAN (Residente) |

### II. PRESENTACION

El curso de Administración II de naturaleza teórico -práctica, se imparte a los alumnos de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras y busca impartir en el alumno un mejor entendimiento de la Administración moderna, desarrollando de manera particular el proceso de la Administración Gerencial.

### III. OBJETIVOS

- Resaltar los aspectos relevantes de la etapa de Dirección \Gerencia de las empresas
- Analizar la Administración desde el punto de vista Gerencial incluyendo todas las variables que conforman esta etapa del proceso de la Administración
- Aplicar de forma practica los principios de la Gerencia moderna mediante el empleo de casos prácticos

### VI. METODOLOGIA DEL CURSO

- Exposiciones , es decir conferencias de información a cargo de los docentes del curso
- Casuística, es decir análisis individual y grupal de caso empresariales
- Evaluación periódica a través de controles de lectura
- Uso de medios audiovisuales como proyector, tv-video,cd-room,etc.
- Elaboración de un trabajo de investigación grupal que integre los conocimientos adquiridos



## SILABO



### I. INFORMACIÓN GENERAL

Asignatura : Administración III  
Facultad : Ciencias Contables y Financieras  
Semestre Académico :  
Créditos : Tres (3)  
Requisito : Administración II  
Docente : Lic. Fernando Suárez Carrasco M. A.

### II. NATURALEZA DEL CURSO

El campo que cubre la Administración es emocionante y de un amplio espectro. El centro de atención lo constituye la empresa total: el ambiente en el cual funciona, la dirección por la cual se conduce el plan estratégico para el logro de metas y las tareas gerenciales de implementación y ejecución de la estrategia seleccionada. ¿Qué deben hacer los gerentes y como deben hacerlo para que la compañía gane y no pierda en el juego de los negocios?. La respuesta se convierte en el tema del curso, ya que una eficaz creación y una eficiente implementación de la estrategia constituyen el signo más confiable de una adecuada dirección.

La tarea de saber dirigir consiste en lograr juicios acertados para complementar todos los factores importantes en la empresa: contabilidad, finanzas, mercadeo, operaciones, personas, sistemas de información. Esto hace que la gestión estratégica sea una función integral e integradora que se nutre de conceptos y herramientas proporcionadas en asignaturas previas.

### III. OBJETIVOS

Comprender el concepto de estrategia empresarial.

Comprender los procesos que dan lugar a la creación y puesta en práctica de estrategias empresariales.

Demostrar capacidad para la realización del análisis externo e interno de la empresa.

Comprender la importancia estratégica de la innovación.

### IV. PROGRAMACIÓN

**Semanas 1 y 2:** El Cambio, el entorno de las organizaciones y los paradigmas.

**Lectura:** Stoner James y otros. Administración. Sexta Edición. Editorial Pearson Educación. México 1996. Cáp. Ambiente organizacional y natural.

**Tarea:** Organizados en grupos de trabajo los alumnos investigaran y presentaran por escrito y oralmente, sobre los cambios ocurridos en la

## Anexo N° 10 Declaración de egresado

### DECLARACIÓN JURADA

YO ALONSO ARRIOLA PAZ

Identificado(a) con DNI N° 73 18 23 32

Con domicilio en (Calle/Jirón/Av.) MARIA GORETTI 12 E 4 09

Distrito Castilla Provincia Piura Departamento Piura

Profesión CONTADOR

Con mención en

Año: 2015


Centro Laboral Actual EMPRESA JFL

Cargo que desempeña AUXILIAR DE INVENTARIO

Teléfono Particular 939368178 Teléfono de Trabajo

**DECLARO BAJO JURAMENTO:** Que durante mi formación profesional en la Facultad de Ciencias Contables y Financieras me hubiera gustado haberme inscrito en algún curso/asignatura sobre emprendimiento o habilidades emprendedoras para poder disponer de bases académicas suficientes que me permitan crear mi propio puesto de trabajo. Lamentablemente fue imposible por su inexistencia en el plan de estudios que seguí.

Por ello, en señal de total acuerdo con el tenor de la presente declaración jurada, firmo.

Firma:   
• Nombres: Alonso Arriola Paz  
DNI N°: 73 18 23 32  
Fecha: 1 / 12 / 16